MARZENA KRAWCZYK

Finansowanie
działalności innowacyjnej MŚP

WYBRANE ZAGADNIENIA

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

MARZENA KRAWCZYK

Finansowanie
działalności innowacyjnej MŚP

WYBRANE ZAGADNIENIA

MARZENA KRAWCZYK

Finansowanie
działalności innowacyjnej MŚP

WYBRANE ZAGADNIENIA

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2012

RECENZENT
Krystyna Brzozowska

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ
Bogusław Pielat

SKŁAD I ŁAMANIE
ESUS – Agnieszka Buszewska

PROJEKT OKŁADKI
Barbara Grzejszczak

© Copyright by Uniwersytet Łódzki – Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2012

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
Wydanie I. Nakład 200 egz. Ark. druk. 10,375.
Zam. 5043/2012. Cena zł 26,– + VAT

ISBN 978-83-7525-719-9

Spis treści

Wstęp 7

Rozdział 1
MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA: ASPEKTY TEORETYCZNE, SPECYFIKA, ZNACZENIE I POLITYKA UNII EUROPEJSKIEJ WOBEC SEKTORA MŚP 11
1.1. Pojęcie przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo mikro, małe i średnie (MŚP) 11
1.2. Rola i znaczenie firm z sektora MŚP 24
1.3. Bariery rozwoju sektora MŚP 30
1.4. Polityka Unii Europejskiej wobec MŚP w świetle zapisów Strategii Lizbońskiej . 37
Podsumowanie rozdziału 1 48
Zagadnienia do omówienia 49

Rozdział 2
INNOWACJE I INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW – ASPEKTY TEORETYCZNE 51
2.1. Pojęcie i źródła innowacji. Innowacyjne przedsiębiorstwo 51
2.1.1. Definicja innowacji 51
2.1.2. Źródła innowacji 61
2.1.3. Innowacyjne przedsiębiorstwo 65
2.2. Sieci i systemy innowacji 71
2.2.1. Klastry – grona technologii 72
2.2.2. Parki naukowe 74
2.2.3. Inkubatory przedsiębiorczości 76
2.2.4. Specjalne strefy ekonomiczne 78
2.3. Polityka Unii Europejskiej wobec innowacyjności 80
2.4. Systemy monitorowania innowacyjności – przegląd metodologii 88
Podsumowanie rozdziału 2 101
Zagadnienia do omówienia 102

Rozdział 3
FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ MŚP – WYBRANE PROBLEMY 105
3.1. Istota uwarunkowań działalności innowacyjnej MŚP. 105
3.2. Wybrane źródła finansowania działalności innowacyjnej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 115
3.2.1. Finansowanie kapitałem własnym wewnętrznym 125
3.2.2. Rynek wysokiego ryzyka 126

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

3.2.3. Wsparcie Unii Europejskiej 133
3.2.4. Hierarchia wyboru źródeł finansowania 140
Podsumowanie rozdziału 3 143
Zagadnienia do omówienia 145
Zakończenie 147

Bibliografia 149

Spis tabel 165

Spis wykresów 165

Spis schematów 165

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Wstęp

Podczas spotkania grupy roboczej Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju OECD w 2009 r. stwierdzono:

> MŚP są istotną częścią każdej gospodarki i są konieczne dla procesu odradzania się gospodarek. Wsparcie MŚP pomaga całej gospodarce odzyskać siły (moc) i przywrócić ciągły wzrost. Dlatego, w dobie występującej recesji, MŚP wymagają szczególnej uwagi. Przeciwdziałanie obecnym trudnościom, jakie napotykają MŚP, wymaga podjęcia efektywnych działań krótkoterminowych, które, aby dały rezultat i przywróciły ich wzrost, powinny być jednocześnie skoordynowane z długoterminowymi usprawnieniami otoczenia finansowego, w którym MŚP działają[1].

Podkreślono zatem, że systematyczne rozwiązywanie problemu firm zaliczanych do omawianego sektora wpływa na poprawę ogólnej kondycji ekonomicznej poszczególnych państw, a same małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) uznano oficjalnie za stymulator rozwoju gospodarek.

Traktowanie mikro, małych i średnich firm jako najistotniejszego ogniwa w procesie przywracania stabilności i pobudzania wzrostu gospodarczego państw, które odczuły negatywne skutki ostatniego kryzysu gospodarczego dowodzi, że omawiany typ przedsiębiorstw jest nie tylko dostrzegany, ale i doceniany przez otoczenie, w którym działa. Nie dziwi zatem fakt, że stanowią one przedmiot zainteresowania władz, instytucji międzynarodowych, jak również środowisk naukowych.

Zwiększonemu zainteresowaniu tym sektorem, dostrzeganiu jego istoty i roli w gospodarce, towarzyszy obecnie rozszerzenie zakresu i eksploracja niemal wszystkich aspektów działania wymienionej grupy firm. Odzwierciedleniem powyższego jest przeprowadzanie badań podejmujących tematykę MŚP w różnych aspektach, w tym choćby związanych z innowacyjnością.

---

[1] Tłumaczenie własne fragmentu dokumentu: *Turin Round Table on the Impact of the Global Crisis on SME & Entrepreneurship Financing and Policy Responses held at Intesa Sanpaolo*, Palazzo Turinetti, Turin, Italy 26–27 March 2009, s. 2. Tekst w oryginale: „SMEs are an important part of all economies and they are essential for the economic recovery. Helping SMEs helps the whole economy to regain strength and to return to sustainable growth. SMEs need special attention in the current economic recession. Overcoming the present difficult conditions for SMEs and entrepreneurs requires effective short-term measures, that need, however, to be linked to structural improvements in the SME financial environment over the longer term in order to be successful and to restore growth".

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Innowacyjność jest kluczowym czynnikiem przyczyniającym się do wzrostu dobrobytu ekonomicznego krajów, a zdolność gospodarki do tworzenia i adaptacji innowacji jest jednym z głównych czynników wpływających na jej konkurencyjność, zwłaszcza w długim okresie. Dlatego ostatnimi laty podkreśla się konieczność wspierania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw i prowadzenia aktywnej polityki w tym zakresie. Propaguje się przede wszystkim ułatwianie dostępu do kapitału, edukowanie przedsiębiorców – innowatorów w kontekście podejmowanych przez nich decyzji co do struktury finansowej i wyboru źródła finansowania przedsięwzięcia, uproszczenie regulacji prawno-organizacyjnych i otoczenia finansowego MŚP.

Mając na uwadze ważkość tematu, celem niniejszego opracowania uczyniono:

1) przeprowadzenie dyskusji i próbę ujednolicenia terminów: „firma mikro, mała i średnia", „sektor MŚP", „innowacja", „innowacyjność", „innowacyjne przedsiębiorstwo",

2) prezentację barier wpływających na działalność MŚP i wskazanie na konieczność ich eliminacji,

3) prezentację genezy i postulatów strategii lizbońskiej w kontekście znaczenia i rozwoju innowacyjności oraz roli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,

4) identyfikację i ocenę wybranych źródeł oraz form finansowania działalności innowacyjnej firm z sektora MŚP w kontekście specyfiki procesu finansowania i problematyki dopasowania zidentyfikowanych form finansowania do potrzeb innowacyjnych MŚP,

5) identyfikację, prezentację i analizę najważniejszych czynników mogących stymulować lub hamować rozwój innowacyjności firm z sektora MŚP.

Opracowanie składa się z trzech rozdziałów. Rozdział pierwszy stanowi dyskusję nad zakresem pojęć „mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo", „sektor MŚP" i zasadnością definiowania MŚP przez pryzmat kryteriów jakościowych, a więc cech wyróżniających omawiany sektor firm z ogółu przedsiębiorstw. Zaakcentowano w nim rolę i znaczenie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w sferze gospodarczej i społecznej. Przegląd barier funkcjonowania omawianej grupy przedsiębiorstw pozwolił poznać napotykane przez nie przeciwności oraz rozeznać potrzeby omawianej grupy. W rozdziale tym zaakcentowano ponadto znaczenie polityki wobec omawianego sektora firm.

Rozdział drugi, podobnie jak pierwszy, zaczyna się od dyskusji nad zakresem i granicą pojęć, ale punktem odniesienia są tu terminy pokrewne hasłu „innowacja". W tej części pracy zidentyfikowano i scharakteryzowano źródła innowacji, akcentując rolę przedsiębiorstw jako zarzewia rozwiązań innowacyjnych i wskazując na znaczenie badań naukowych, a co za tym idzie współpracy pomiędzy nauką i biznesem, w tworzeniu i wdrażaniu przedsięwzięć zarówno modernizacyjnych, jak i nowatorskich. Ponadto zaakcentowano znaczenie polityki innowacyjnej i konieczność powiązania jej z innymi, priorytetowymi, działaniami zarówno na poziomie poszczególnych państw, jak i całej Unii Europejskiej.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Rozdział trzeci poświęcono identyfikacji i omówieniu czynników warunkujących decyzje innowacyjne firm z sektora MŚP. Mając na uwadze fakt, że uwarunkowania innowacyjności przedsiębiorstw są zagadnieniem niezwykle szerokim, przedstawiono argumentację za przypisaniem czynnikom związanym z finansowaniem największej roli w stymulowaniu działalności innowacyjnej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Każdy z rozdziałów został zakończony krótkim podsumowaniem informującym o treściach w nim poruszanych i stanowiącym zbiór najważniejszych przemyśleń wysnutych z analizowanego materiału.

Przy przygotowywaniu opracowania korzystano z literatury zarówno krajowej, jak i zagranicznej, podejmującej tematykę finansowania MŚP oraz szeroko rozumianej innowacyjności. Przytoczona bibliografia zawiera przede wszystkim wydawnictwa książkowe, ale i artykuły publikowane w specjalistycznych pismach czy też stanowiące materiał pokonferencyjny.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Europa jest dobra dla MŚP,
MŚP są dobre dla Europy.
Portal Unii Europejskiej dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Rozdział 1

MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA: ASPEKTY TEORETYCZNE, SPECYFIKA, ZNACZENIE I POLITYKA UNII EUROPEJSKIEJ WOBEC SEKTORA MŚP

Rozdział ma umożliwić czytelnikom poznanie i zrozumienie następujących kwestii:

1. Klasyfikacja przedsiębiorstw na mikro, małe, średnie i duże.
2. Definicja MŚP.
3. Znaczenie kryteriów ilościowych i kryteriów jakościowych w definiowaniu sektora MŚP.
4. Heterogeniczność firm zaliczanych do sektora MŚP.
5. Rola MŚP w rozwoju gospodarek.
6. MŚP jako realizatorzy koncepcji zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu.
7. Bariery powstawania i rozwoju firm zaliczanych do MŚP.
8. Polityka UE ukierunkowana na MŚP.

1.1. Pojęcie przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo mikro, małe i średnie (MŚP)

Przedsiębiorstwa, w tym mikro, małe i średnie, stanowią najszerszą grupę adresatów europejskiego prawa gospodarczego. W tym kontekście, a także celem uniknięcia nieścisłości definicyjnych w toku dalszych rozważań, w pierwszej kolejności przystąpiono do wskazania, co należy rozumieć pod terminem „przedsiębiorstwo". Powołując się na słownik synonimów, w dalszej części pracy wymiennie z omawianym terminem będą używane frazy takie, jak firma lub jednostka[1].

[1] www.synonimy.pl.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Według *Słownika języka polskiego*, „przedsiębiorstwo" to samodzielna jednostka gospodarcza obejmująca jeden zakład produkcyjny lub większą ich liczbę[2]. Potocznie pod pojęciem tym rozumie się wyodrębnioną pod względem ekonomicznym jednostkę prowadzącą działalność produkcyjną, handlową bądź usługową[3]. Inna definicja wskazuje, iż przedsiębiorstwo to rodzaj fikcyjnej osoby, która może nabywać, posiadać oraz dysponować dobrami, do których dysponuje prawem własności[4].

S. Sudoł przedsiębiorstwem nazywa

> jednostkę prowadzącą działalność gospodarczą, motywowaną chęcią uzyskania korzyści majątkowych, mającą na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów, i/lub świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela[5].

Termin „przedsiębiorstwo" występuje w trzech znaczeniach: może oznaczać działalność gospodarczą, stanowiący jej bazę zespół wartości majątkowych lub podmiot prowadzący tę działalność[6].

Prowadzi to do wyróżnienia „przedsiębiorstwa" w znaczeniu[7]:

- funkcjonalnym – jako zarobkowa działalność gospodarcza, prowadzona przez przedsiębiorcę w sposób zorganizowany i ciągły;
- przedmiotowym – zgodnie z brzmieniem art. 55[1] *Kodeksu cywilnego*[8] przedsiębiorstwo to zorganizowany zespół składników przeznaczony do prowadzenia działalności gospodarczej, obejmujący w szczególności nazwę przedsiębiorstwa, własność nieruchomości i ruchomości, inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub rzeczy ruchomych, wierzytelności, prawa z papierów wartościowych, prawa na dobrach niematerialnych, a także środki pieniężne, koncesje, licencje i zezwolenia, tajemnice przedsiębiorstwa oraz księgi i dokumenty związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Nie jest to zbiór zamknięty. W praktyce do pojęcia tego dodatkowo dodaje się jego pozycję rynkową, klientów, potencjał[9];
- podmiotowym – jako podmiot praw i obowiązków.

---

[2] *Internetowy słownik języka polskiego PWN*: http://sjp.pwn.pl.

[3] R. Milewski (red.), *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 1999, s. 163.

[4] L. Putterman, *Division of Labour and Economic Welfare*, Oxford University Press, Oxford 1981; cyt. za: Z. J. Acs, B. Carlsson, C. Karlsson (eds), *Entrepreneurship Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, „Small Business Economics" 1999, vol. 13, No 4, s. 49.

[5] S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, TONiK „Dom Organizatora", Toruń 1999, s. 39.

[6] W. J. Katner (red.), *Prawo cywilne i handlowe w zarysie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2006, s. 52.

[7] Tamże, s. 52–53.

[8] *Ustawa z 23 kwietnia 1964 Kodeks cywilny* (DzU, 1964, nr 16, poz. 93) z późn. zm.

[9] S. Kasiewicz, H. Możaryn (red.), *Teoria przedsiębiorstwa. Wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2004, s. 19.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Według Coase'a[10] firma, podobnie jak rynek, jest koordynatorem własnych działań. W przeciwieństwie do rynku jednak, gdzie odpowiedzialność jest rozproszona w procesach negocjacyjnych dotyczących wszelkich działań, firma koncentruje na sobie odpowiedzialność za własne działania, dzięki czemu może być definiowana jako instytucja specjalizująca się w koordynacji działań odnoszących się do pojedynczego ośrodka odpowiedzialności[11].

Podobnie jak w przypadku pojęcia „przedsiębiorstwo", trudności sprawia też zdefiniowanie instytucji „mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa" (w dalszej części pracy określane wymiennie jako MŚP lub sektor MŚP), nawet pomimo faktu, że sformułowanie to przyjęło się zarówno na gruncie prawa, nauki, jak i w użyciu potocznym.

Definicja „mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa" może opierać się na rozróżnieniu firm według kryterium wielkości. Pozwala to wyszczególnić firmy duże, średnie, małe i mikro. Powyższe podejście nadal jednak nie pozwala na wysnucie precyzyjnego, prostego i czytelnego kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw, samo pojęcie „rozmiar" czy też „wielkość" jest bowiem niejednoznaczne i wielowymiarowe.

MŚP łatwiej jest opisywać, niż definiować. Badania nad omawianym sektorem firm mają charakter czysto epistemologiczny, a zatem stawiają sobie za cel poznanie istoty, tożsamości i wyłonienie cech charakterystycznych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Skutkiem braku jednolitej kategoryzacji i w wyniku heterogeniczności omawianego sektora do dziś nie wyłoniono jednej, powszechnie akceptowanej definicji firm zaliczanych do sektora MŚP.

Zdaniem B. Piaseckiego[12] budowa uniwersalnej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa nie jest kwestią najważniejszą, praktyczniejszym rozwiązaniem jest bowiem dopuszczenie do modyfikacji definicji m. in. poprzez stosowanie różnych systemów klasyfikacji odpowiadających konkretnym potrzebom definiującego sektora MŚP. Istotny jest zatem cel, dla którego dąży się do podziału firm na mikro, małe, średnie i duże.

[10] R. H. Coase, *The Nature of the Firm: Economica*, [w:] Z. J. Acs, B. Carlsson, C. Karlsson (eds), *Entrepreneurship…*, s. 48.

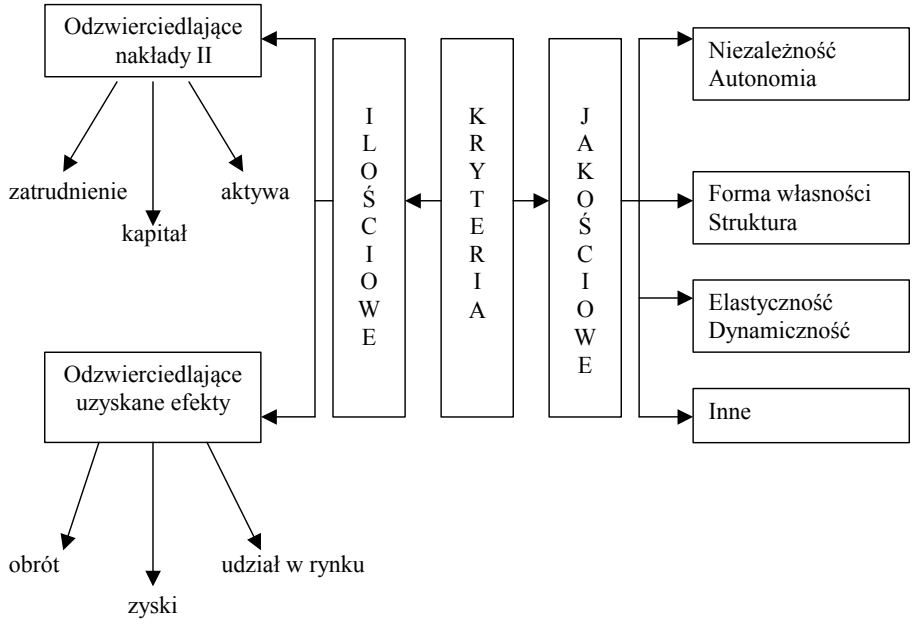
[11] B. Mikołajczyk, *Infrastruktura finansowa MŚP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 12.

[12] B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998, s. 91.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Sama nauka nie sprzyja sformułowaniu, czym dokładnie jest „mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo", gdyż bez względu na swoją wielkość jednostka może być badana z punktu widzenia prawa, ekonomii, socjologii, organizacji[13], a każda z tych dziedzin posługuje się innymi pojęciami i akcentuje odmienne podejście do istoty i funkcji firm. Również rozwój i coraz większy stopień złożoności gospodarek sprawiają, że definicja „mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa" ewoluuje. Wprowadzane do definicji uaktualnienia wynikają z konieczności jej adaptacji do potrzeb i zmieniających się warunków rynkowych[14]. Również szeroki zakres kryteriów mogących służyć klasyfikacji firm z sektora MŚP i ich różnorodność utrudniają stworzenie uniwersalnej, mogącej mieć zastosowanie w każdym kraju, branży i do celów poznawczych, definicji „mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa". Przykładowe kryteria ilościowe, jak i jakościowe podziału MŚP przedstawia schemat 1.

Schemat 1. Kryteria klasyfikacji i definicji klas przedsiębiorstw



Źródło: oprac. własne na podstawie P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 28

[13] E. Penrose, *The Firm in Theory*, [w:] D. J. Storey (ed.), *Small Business Critical Perspectives*, Routledge, London 2000, s. 326.

[14] P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 27.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Najprostszą w zastosowaniu grupę wyznaczników stanowią kryteria ilościowe. Najpowszechniejszą z nich (ze względu na łatwość pozyskania danych i niewielkie możliwości manipulacji) jest liczba osób zatrudnionych, która w pewnym stopniu określa potencjał firmy. W obowiązujących definicjach sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw górna granica jest ustalona najczęściej na poziomie 250 pracowników. Tym samym jednostka przekraczająca ten pułap zatrudnienia zostaje uznana za firmę dużą. Ale nie jest to reguła powszechnie obowiązująca. W niektórych państwach za duże przedsiębiorstwa uznaje się już firmy, w których jest zatrudnionych więcej niż 200 osób. W Stanach Zjednoczonych natomiast mówi się, że przedsiębiorstwo jest duże, jeśli pracuje w nim więcej niż 500 osób[15]. Uszczegóławiając kryterium wielkości zatrudnienia w odniesieniu do poszczególnych klas firm z sektora MŚP stwierdzamy, że najczęściej stosowaną na świecie górną granicą dla małych przedsiębiorstw jest liczba 50 pracowników, dla mikroprzedsiębiostw zaś 10 (rzadziej 5) osób zatrudnionych[16].

Obecnie ważkość kryterium, jakim jest wielkość zatrudnienia, maleje. Wynika to z faktu, że cecha ta w coraz mniejszym stopniu świadczy o sile ekonomicznej jednostki. Rozwojowi przedsiębiorstwa, o którym mogą świadczyć wysokie obroty, płynność i zyski, niekoniecznie musi towarzyszyć wzrost zatrudnienia. Spowodowane jest to zwłaszcza postępem technicznym, usprawnieniami technologicznymi i informatyzacją. Tym samym uzasadnienie znajduje stosowanie innych kryteriów ilościowych, równie wymiernych, ale świadczących o osiąganych przez firmy wynikach ekonomicznych, jak np. wartość obrotu w skali roku. Wskaźnik ten jest niezwykle użyteczny przy prezentacji dynamiki rozwoju firmy. Jest on jednak stosunkowo rzadko stosowany, co wynika z faktu, że nie powinien stanowić bazy dla porównań przedsiębiorstw działających w różnych branżach. Podobnie niedoskonałe są kryteria wielkości majątku oraz kapitału przedsiębiorstwa, a więc – uogólniając – wszelka klasyfikacja oparta na wielkościach finansowych[17].

Definicje MŚP oparte na kryteriach ilościowych mogą opisywać firmy zarówno od strony nakładów (wielkość zatrudnienia, kapitał, aktywa), jak i osiągniętych efektów działania (wysokość obrotów, zysk, udział w rynku) i choć są obiektywne i wymierne, ich zastosowanie zostaje ograniczone ze względu na nieporównywalność wartości danego kryterium w odniesieniu do MŚP działających w różnych branżach.

[15] B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Źródła finansowania małych przedsiębiorstw w USA*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" [Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ"] 2007, nr 5 (688), s. 85.

[16] *Small and Medium-Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*, Policy Brief, OECD, June 2000, s. 2.

[17] M. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 12.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Celem przyporządkowania przedsiębiorstw do grupy firm dużych, średnich, małych lub mikro można także użyć kryteriów jakościowych, choć zastosowanie tego typu wskaźników, z racji ich subiektywności, heterogeniczności i mnogości, jest znacznie trudniejsze. Wynika to z faktu, wielokrotnie podkreślanego przez Komisję Europejską w publikowanych komunikatach, że **MŚP są bardzo zróżnicowane**: niektóre dążą do szybkiego wzrostu oraz wejścia na duże rynki, inne natomiast działają wyłącznie na rynkach lokalnych lub regionalnych, w tzw. niszach. Wyróżnić też można wiele typów przedsiębiorstw z sektora MŚP, począwszy od nowych *start-up*[18], poprzez tzw. gazele biznesu, charakteryzujące się dynamicznym wzrostem, a skończywszy na przedsiębiorstwach tradycyjnych, w tym także drobnej wytwórczości, podmiotach sfery socjalnej oraz mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach rodzinnych.

Do specyficznych cech MŚP badacze najczęściej zaliczają: elastyczność, zdolność adaptacji, dynamikę działania, szybkość procesu decyzyjnego, kreatywność czy umiejętność dostosowania się do istniejącego popytu[19]. Atutem MŚP jest to, że w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami mogą być bardziej konkurencyjne na rynkach o ograniczonym zasięgu geograficznym, w branżach i dziedzinach niszowych, w przypadku produkcji o niskim wolumenie czy też wytwarzaniu produktów specjalistycznych, dostosowanych do potrzeb odbiorców. Zwraca się przy tym uwagę na niższą, w porównaniu z firmami dużymi, produktywność małych i średnich przedsiębiorstw[20].

Powstające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa uznaje się za tzw. nośniki nowych rozwiązań. Jeżeli kreacja firmy nie powiedzie się, zawsze zostanie pewna wartość, doświadczenie, ale i rozbudzenie ciekawości. Niepowodzenie staje się przedmiotem zainteresowania wielu środowisk otoczenia biznesu, wzmaga przedsiębiorczość wśród firm, które często przejmują pomysły i projekty, poprawiają je, a następnie same wdrażają z nadzieją na sukces[21].

Przedsiębiorstwa zaliczane do omawianego sektora charakteryzują się również autonomicznością (przyjmującą najczęściej postać niezależności finansowej), samodzielnością ekonomiczną i prawną właściciela, a także spłaszczoną, nieskomplikowaną strukturą organizacyjną. Często w początkowej fazie istnienia właściciel i zarządzający jest tą samą osobą, co oznacza, że istnieje jedno centrum podejmowania decyzji.

---

[18] **Start-up** – kapitał służący rozpoczęciu działalności i wejściu na rynek. Przedsiębiorstwo korzystające z tej formy finansowania powinno znajdować się w fazie organizacji własnej działalności lub istnieć na rynku przez okres nie dłuższy niż 1 rok. Za: *EVCA Yearbook 2005, Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity*, European Private Equity & Venture Capital Association, 2005, s. 311.

[19] W. Pluta (red.), *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 14–15.

[20] K. Mole, *Augmenting Productivity of SMEs. A Report for Small and Medium Sized Enterprises*, Warwick Business School, United Kingdom, October 2002, s. 2.

[21] D. B. Audretsch, B. A. Gilbert, P. P. McDougall, *The Emergence of Entrepreneurship Policy*, „Small Business Economics" 2004, No 22, s. 317.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Omawiane firmy wyróżnia również sposób finansowania – ich powstawanie jest finansowane najczęściej z zasobów własnych lub środków pochodzących z najbliższego kręgu przedsiębiorcy (rodzina, przyjaciele). Ze względu na utrudniony bądź często nawet niemożliwy dostęp do kapitału obcego, na dalsze potrzeby inwestycyjne zwykle przeznaczane są wygenerowane zyski.

Firmom spełniającym definicje MŚP przypisuje się trzy bardzo ważne cechy, odzwierciedlające jednocześnie ich pozytywny wpływ na gospodarkę[22]:

- są one często twórcami i pionierami wprowadzania nowych rozwiązań, które mogą później zostać zaadaptowane przez inne przedsiębiorstwa, również duże;
- mała przedsiębiorczość jest źródłem zdrowej i uczciwej konkurencji, zwłaszcza w kategoriach mających na celu wprowadzanie nowych rozwiązań, usprawnień, a w szczególności tych związanych z zatrudnianiem pracowników;
- są one głównym czynnikiem przyczyniającym się do dywersyfikacji rynku, przez co powodują wzrost produktywności całej gospodarki.

Prezentowane powyżej kryteria jakościowe mają charakter opisowy i polegają na wyszczególnieniu z ogółu przedsiębiorstw firm mikro, małych i średnich na podstawie cech charakterystycznych tegoż sektora. Zaletą takiego podejścia jest uzyskanie w wyniku jego zastosowania pogłębionej analizy firm zaliczanych do MŚP, wskazanie charakterystyk pozwalających utożsamiać podmioty z omawianym sektorem przedsiębiorstw. Jednak kryteria jakościowe powinny być poddawane nieustannej weryfikacji i na tej podstawie aktualizowane. Wraz z zachodzeniem nowych procesów i następującymi w ich wyniku przeobrażeniami gospodarek firmy z sektora MŚP same bowiem ewoluują, dostosowując się do zmian zachodzących w otoczeniu.

Kryteria jakościowe, choć bywają trudne do zdefiniowania i są nieobiektywne, często stanowiły podstawę zaliczania firm do mikro, małych czy też średnich. W opublikowanym w Wielkiej Brytanii w 1971 r. tzw. Raporcie Boltona (*Raport of the Committee of Inquiry on Small Firms*)[23] klasyfikacji przedsiębiorstw do sektora MŚP dokonywano zwracając uwagę na następujące ich cechy:

- stosunkowo mały udział w rynku,
- bezpośrednie zarządzanie firmą przez właściciela lub grupę właścicieli w sposób personalny, a nie przez sformalizowaną strukturę,

---

[22] *Highlights from the 2003 Observatory. 2003 Observatory of the European SMEs. No 8*, European Commission, 2004, s. 13; Z. Wysokińska, *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej na jednolitym rynku europejskim w dobie globalizacji gospodarki*, [w:] Z. Wysokińska, J. Witkowska (red.), *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 14.

[23] *Small Firms: Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*, pod przewodnictwem J. E. Boltona, University of Wales Aberystwyth Library, UK 1971; cyt. za: H. Grudzewski, B. Hejduk, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego, Warszawa 1998.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

- brak rozbudowanej struktury administracyjnej,
- niezależność.

Z kolei w Raporcie Schleyera z 1992 r.[24], dotyczącym małych przedsiębiorstw i rzemiosła, wskazano na następujące cechy charakteryzujące małe jednostki:

- ścisły związek między właścicielem/zarządcą a przedsiębiorstwem,
- decydujące zdanie właściciela w organizowaniu procesu wytwórczego,
- posiadanie przez właściciela zarówno umiejętności zarządzania, jak i specjalistycznej wiedzy dotyczącej przedmiotu działalności przedsiębiorstwa,
- stosunkowo wysoki udział czynnika pracy w połączeniu z nowoczesnymi technikami produkcji i zarządzania.

Nieco inne podejście zdefiniowania firm z sektora MŚP, opierające się również na kryteriach jakościowych, ale wyłącznie takich, które pozwalają odróżnić przedsiębiorstwa małe od dużych, przedstawił J. Tonge, wskazując na[25]:

- nowatorstwo (rozumiane również jako innowacyjność), będące z reguły konsekwencją działania MŚP w niszy rynkowej i oferowania mniej standardowego produktu, na skutek dysponowania mniejszymi możliwościami technicznymi bądź też kapitałowymi),
- wyższy stopień ewolucji MŚP, będący skutkiem szybszych przeobrażeń małych przedsiębiorstw i ich przechodzenia przez różne fazy wzrostu,
- wyższy poziom niepewności wynikający z niskiego wpływu małych firm na kształtowanie się cen, zachowania klientów i odbiorców, od których są one bardziej uzależnione w porównaniu z firmami dużymi.

Istotne jest zwrócenie uwagi na to, że mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, pomimo posiadania z podmiotami dużymi cech wspólnych – choć o różnym stopniu nasilenia w zależności od wielkości podmiotu – nie są „miniaturami" czy też, cytując Z. J. Acs, „klonami"[26] oraz mniej efektywnymi naśladowcami dużych korporacji. MŚP cechuje odrębność i indywidualizm, dający wyraz specyfice działania i sposobowi organizacji. Ważne jest również, by porównywanie przedsiębiorstw małych z dużymi nie zawierało w sobie oceny, ani bezpośredniego wskazania, które

[24] OJ C 221-1 z 22.10.1992, *Opinion of the Economic and Social Committee on the Craft Sector and SME in Europe*. Cyt. za: A. Kępa, *Instytucja małego i średniego przedsiębiorstwa w acquis communautaire*, „Studia Europejskie" [Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego] 2005, nr 1, s. 92.

[25] J. Tonge, *A Review of Small Business Literature, Part I: Defining the Small Business*, Working Paper Series WP025, Manchester Metropolitan University Business School, Manchester, November 2001, s. 11–12. Cyt. za: P. Wynarczyk, R. Watson, D. J. Storey, H. Short, K. Keasey, *The Managerial Labour Market in Small and Medium Sized Enterprises*, Routledge, London 1993.

[26] Z. J. Acs, *The Changing Structure of the U.S. Economy, Lesson from the Steel Industry*, Praeger Publisher, New York 1984.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

podmioty (małe czy duże) odgrywają większą rolę z gospodarczego punktu widzenia. Podmioty te warunkują bowiem swoje wzajemne istnienie, są dla siebie komplementarne i dla prawidłowego rozwoju gospodarek konieczne jest współistnienie, co więcej – kooperacja, obu klas przedsiębiorstw, MŚP z jednostkami dużymi[27].

Różnorodność przedsiębiorstw, które można zaliczyć do sektora firm mikro, małych i średnich powoduje, że na potrzeby ich zdefiniowania nie wystarczy stosowanie wyłącznie jednego, wybranego kryterium klasyfikacji, ale często łączy się ze sobą charakterystyki zarówno ilościowe, jak i jakościowe.

Podejście takie jest zrozumiałe i pozwala na sformułowanie wielowymiarowych definicji omawianego sektora. Problemem nadal jednak pozostaje dobór kryteriów branych pod uwagę przy wyjaśnianiu pojęcia MŚP, jak i wyznaczenie wielkości granicznych pozwalających przyporządkować firmy do odpowiedniej klasy na gruncie wielkości. Brak jednolitych ustaleń i konsensusu w tym względzie daje się odczuć w mnogości definicji „mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa". Tym samym sektor MŚP nadal jest różnie rozumiany w zależności od państwa, instytucji go badającej lub celów służących klasyfikacji przedsiębiorstw. W każdej definicji nadal za podstawowe kryterium zaliczania przedsiębiorstwa do klasy wielkości stosuje się zatrudnienie. Czasami brane są pod uwagę kryteria dodatkowe, np. w postaci rodzaju prowadzonej działalności (sektora lub branży gospodarki) czy też wielkości obrotów zrealizowanych w ciągu roku[28].

Kryterium liczby pracowników posługuje się m. in. OECD[29]. W 1992 r. również Eurostat przyjął oficjalny, jednolity podział przedsiębiorstw, gdzie jako główne kryterium zastosowano wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Wyodrębniono cztery klasy przedsiębiorstw[30]:

- bardzo małe 0–9 zatrudnionych,
- małe 10–99 zatrudnionych,
- średnie 100–499 zatrudnionych,
- duże powyżej 500 zatrudnionych.

[27] W. J. Baumol, *Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David – Goliath Symbiosis*, „Journal of Entrepreneurial Finance and Business Venture", vol. 7, Issue 2, Fall 2002, s. 4.

[28] B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Sektor przedsiębiorstw mikro, małych i średnich w krajach Unii Europejskiej*, „Studia Europejskie" [Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego] 2006, nr 2 (38), s. 69–70.

[29] Szczegóły patrz: *Small and Medium Enterprise Outlook 2002. Enterprise, Industry and Services*, OECD, 2002, s. 7.

[30] *The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997*, European Network for SME Research, October 1997.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Różnorodność definicyjna pojęcia „mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa" widoczna była również w opracowaniach Unii Europejskiej. Zarówno prawo pierwotne, akty prawa wtórnego, jak i wieloletnie programy realizujące politykę wspierania sektora MŚP, stosowały rozmaite kryteria definiujące – ilościowe i jakościowe – do opisu pojęć „małego" i „średniego" przedsiębiorstwa bądź też nie definiowały ich wcale. Podobnie działo się na poziomie porządków prawnych poszczególnych członków Unii Europejskiej[31]. W krajach Unii Europejskiej przez pewien czas jedynym stosowanym kryterium podziału firm na małe, średnie i duże była wielkość liczby zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie osób. Jednak fakt, że stosowane przedziały liczby pracowników nie były jednakowe we wszystkich krajach Wspólnoty spowodował potrzebę zmian i tym samym ujednolicenia określenia, jakie jednostki będzie się zaliczać do grupy małych, jakie do średnich, a jakie do dużych.

O wspólnej europejskiej definicji mówi się od kwietnia roku 1996, kiedy to Komisja Europejska wydała rekomendację w sprawie definicji małych i średnich przedsiębiorstw. Aby jednostka została uznana za małą bądź średnią, musiała spełniać warunek dotyczący maksymalnej liczby pracowników oraz jeden z limitów dotyczących sumy bilansowej lub wartości obrotu netto.

Wielkości graniczne zostały przedstawione w tab. 1.

Tabela 1

Definicja małych i średnich przedsiębiorstw zgodna z rekomendacją Komisji 96/280/WE z 3 kwietnia 1996 r.

Kategoria	Liczba pracowników (średniorocznie)	Obrót netto[a]	lub	Suma bilansowa
Średnie przedsiębiorstwa	< 250	≤ 40 mln €		≤ 27 mln €
Małe przedsiębiorstwa	< 50	≤ 7 mln €		≤ 5 mln €

[a] **Obrót roczny netto** to wartość uzyskana ze sprzedaży produktów i z tytułu świadczenia usług mieszczących się w ramach normalnej działalności firmy, po odjęciu rabatów i podatków od wartości dodanej oraz innych podatków bezpośrednich związanych z obrotami firmy. Źródło: Art. 28 Czwartej Dyrektywy o prawie spółek w sprawie rozliczeń rocznych niektórych rodzajów firm (OJ L 222 z 14.08.1978, s. 11), znowelizowany Dyrektywą 94/8/EC z 21.03.1994 *Council Directive 94/8/EC of 21 March 1983 amending Directive 78/660/EEC as regards the revision of amounts expressed in ecus.* (OJ L 82 z 25.03.1994).

Źródło: OJ L 107/96 z 30.04.1996, *Rekomendacja Komisji 96/280/WE z 3 kwietnia 1996 r. dotycząca definicji małych i średnich przedsiębiorstw*.

[31] Uzasadnienie do rekomendacji Komisji Europejskiej 96/280 z 3.04.1996 r. w sprawie definicji małego i średniego przedsiębiorstwa, OJ L 107/96 z 30.04.1996.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Zgodnie ze wspomnianą rekomendacją Komisji Europejskiej z 1996 r. utrata statusu małego czy średniego przedsiębiorstwa następowała wówczas, gdy przez kolejne dwa lata obliczeniowe jeden z podanych wskaźników był przekraczany. W takiej sytuacji jednostka mała stawała się średnią lub dużą. W rekomendacji zawarto również zapis, który przewidywał tryb dokonywania uaktualnień definicji i klasyfikacji firm z sektora MŚP, który miał być wprowadzany co 4 lata[32].

Adresaci rekomendacji, do których zaliczały się państwa członkowskie Unii Europejskiej, Europejski Bank Inwestycyjny i Europejski Fundusz Inwestycyjny, nie były zobligowane do adaptowania jej do swoich porządków prawnych. W przypadku decyzji o akceptacji zapisów rekomendacji istniała możliwość, zgodnie z art. 2 rekomendacji, obniżenia każdego z trzech kryteriów w celu dopasowania definicji do specyfiki gospodarek i prowadzonej polityki gospodarczej. Możliwe było także przyjęcie jedynie kryterium liczby zatrudnionych[33].

Elastyczność Wspólnoty w kwestiach związanych z zaliczaniem firm do sektora MŚP sprzyjała ukształtowaniu się wielu definicji przedsiębiorstw zaliczanych do mikro, małych i średnich oraz wskazywała na akceptację faktu współistnienia mnogości definicji omawianego pojęcia. Niemniej jednak dopuszczanie do modyfikacji kryteriów wskazanych w rekomendacji z 1996 r. było celowym zabiegiem Komisji Europejskiej. Kraje członkowskie Unii Europejskiej mogły dopasować unijną definicję MŚP do swoich porządków prawnych, co miało zapobiec ewentualnym problemom mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Od 1 stycznia 2005 r. Komisja Europejska dokonała znaczących zmian w definicji firm zaliczanych do sektora MŚP. W nowej definicji utrzymane zostały wszystkie pułapy związane z wielkością zatrudnienia. Zwiększyły się jednak znacznie granice dopuszczalnego obrotu netto czy sumy bilansowej.

Nowością było wprowadzenie w ramach kategorii „małych i średnich przedsiębiorstw" podkategorii „mikroprzedsiębiorstwo". Zakres podmiotowy pojęcia „mikroprzedsiębiorstwo (mikrofirma)" obejmuje przedsiębiorstwa, które spełniają następujące przesłanki:

- zatrudniają mniej niż 10 osób oraz
- osiągają obroty roczne lub bilans roczny nie przekraczający progu 2 mln euro.

[32] OJ L 107/96 z 30.04.1996, *Rekomendacja Komisji 96/280/WE z 3 kwietnia 1996 r. dotycząca definicji małych i średnich przedsiębiorstw*.

[33] Nie jest to jednak dopuszczalne w przepisach, których zakres obejmuje pomoc publiczną.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Klasyfikację przedsiębiorstw na mikro, małe i średnie na podstawie rekomendacji Komisji Europejskiej z 2003 r. (obowiązującą od 2005 r.)[34] przedstawiono w tab. 2.

Tabela 2

Definicja mikro, małych i średnich przedsiębiorstw zgodna z rekomendacją Komisji 361/2003 z 6 maja 2003 r.

Kategoria – wielkość przedsiębiorstwa	Liczba pracowników (średniorocznie w AWU[a])	Obrót netto w Euro	lub	Suma bilansowa w Euro
Średnie przedsiębiorstwa	< 250	≤ 50 mln €		≤ 43 mln €
Małe przedsiębiorstwa	< 50	≤ 10 mln €		≤ 10 mln €
Mikroprzedsiębiorstwa	< 10	≤ 2 mln €		≤ 2 mln €

[a] **AWU (*annual work units*)**. Jednostka taka jest jednoznaczna z pracą jednej osobą zatrudnionej na pełny etat w przedsiębiorstwie lub pracującej dla niego przez okres całego roku. Liczba pracowników jest więc kalkulowana w jednostkach AWU. Praca osób, które nie przepracowały całego roku, pracowały na niepełny etat czy też podejmowały tylko pracę sezonową jest liczona jako ułamek jednostki AWU. Urlopy macierzyńskie i wychowawcze nie są wliczane.

Źródło: oprac. własne na podstawie OJ L 124/03 z 20.05.2003, *Rekomendacja Komisji 361/2003 z 6 maja 2003 r. dotycząca definicji małych i średnich przedsiębiorstw*.

Nowym podejściem, zastosowanym w rekomendacji z 2003 r., była dywersyfikacja mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oparta na kryterium stopnia pionowych zależności od innych przedsiębiorstw, działających na tym samym lub sąsiadującym rynku. Zgodnie z powyższym, stosownie do ich wzajemnych powiązań, ujętych za pomocą takich zmiennych, jak wielkość kapitału, prawa głosu lub prawa wywierania decydującego wpływu, wyodrębniono i zdefiniowano małe i średnie przedsiębiorstwa jako:

1) przedsiębiorstwa powiązane[35],
2) przedsiębiorstwa partnerskie (stowarzyszone),
3) przedsiębiorstwa autonomiczne (niezależne).

Jak już wspomniano, sektor MŚP jest różnie definiowany w zależności od państwa, instytucji go badającej lub celów służących klasyfikacji przedsiębiorstw.

[34] Klasyfikacja powyższa znajduje zastosowanie w polskim prawodawstwie, w art. 104–105 *Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej* (DzU, 2004, nr 173, poz. 1807).

[35] Pojęcie przedsiębiorstwa powiązanego oparto na dyrektywie z 13 czerwca 1983 r. o sprawozdaniach skonsolidowanych. OJ L 193 z 18.07.1983, *Council Directive 83/350/EEC of 13 June 1983 of the Supervision of Credit Institutions on a Consolidated Basis*.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Dla przykładu, w Wielkiej Brytanii (pomimo faktu, iż jest ona członkiem UE, a więc zastosowanie mogłaby mieć rekomendacja Komisji Europejskiej) nie ma jednej definicja firm zaliczanych do sektora MŚP. Department of Trade and Industry[36] kwalifikuje przedsiębiorstwa w następujący sposób[37]:

- Mikroprzedsiębiorstwo – zatrudnia do 9 pracowników;
- Małe przedsiębiorstwo – zatrudnia od 10 do 49 osób;
- Średnie przedsiębiorstwo – zatrudnia od 50 do 249 osób;
- Duże przedsiębiorstwo – zatrudnia powyżej 250 osób.

Tym samym jedynym kryterium zaliczania firmy do odpowiedniej grupy wielkości przedsiębiorstw jest liczba zatrudnionych w niej pracowników.

Niekiedy stosowana jest również definicja będąca przełożeniem Companies Act[38]. Kryteria w niej stosowane są identyczne jak te wyszczególnione we wspomnianej na początku podpunktu rekomendacji Komisji Europejskiej z 2003 r., ale wartości im odpowiadające nieco się różnią. Wielkości zatrudnienia, obrotu netto i sumy bilansowej, decydujące o przyporządkowaniu firmy, zgodnie z Companies Act przedstawia tab. 3, przy czym należy w tym miejscu zauważyć, że przedsiębiorstwo kwalifikuje się do wybranej kategorii, jeśli spełnia w danym roku dwa z trzech wymienionych kryteriów[39].

Tabela 3

Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii według Companies Act

Kryterium	Małe przedsiębiorstwo	Średnie przedsiębiorstwo
Obrót	maks. 2,8 mln £	maks. 11,2 mln £
Suma bilansowa	maks. 1,4 mln £	maks. 5,6 mln £
Zatrudnienie	maks. 50 osób	maks. 250 osób

Źródło: *Finance for Small Firms – An Eleventh Report*, Bank of England, April 2004, s. ii.

Podobnie w Polsce mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa są definiowane różnie, w zależności od instytucji je badającej czy z nimi współpracującej.

Z punktu widzenia samych MŚP najważniejsze jest jednak to, aby wszelkie próby ich definicji nie pomijały faktu, że MŚP są istotnym i równoważnym z innymi podmiotami uczestnikiem życia gospodarczego. Tym samym, by nie utrudniały ich powstawania, nie ograniczały możliwości działania i rozwoju.

[36] Odpowiednik polskiego Ministerstwa Gospodarki.

[37] *Finance for Small Firms – An Eleventh Report*, Bank of England, April 2004, s. ii.

[38] Tamże.

[39] B. Mikołajczyk, *Infrastruktura finansowa MSP*..., s. 20.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

1.2. Rola i znaczenie firm z sektora MŚP

W wieku XX postrzeganie wpływu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na gospodarkę było różnorodne. Do lat 70. ubiegłego stulecia ekonomiści uważali, że przedsiębiorstwa nie będące dużymi nie odgrywają znaczącej roli, a nawet sugerowano, że znaczenie firm z sektora MŚP będzie się z czasem znacznie marginalizowało[40]. Ówcześni ekonomiści wychodzili bowiem z założenia, że czynniki takie, jak kapitał i praca, najlepiej wykorzystywane są w produkcji na bardzo dużą skalę, a zwłaszcza w sektorze wytwórczym[41]. Ponadto pierwsze trzy ćwierćwiecza XX w. minęły pod znakiem rosnących kosztów transakcyjnych[42] ponoszonych przy produkcji przemysłowej, co narzucało wzrost rozmiarów przedsiębiorstwa[43].

Dopiero w drugiej połowie lat 70. ubiegłego wieku, na skutek trwającego wówczas światowego kryzysu gospodarczego, w rozwiniętych krajach kapitalistycznych nastąpił proces dynamicznego rozwoju sektora MŚP. Ówczesny kryzys przyczynił się do wzrostu cen energii i znacznego ograniczenia globalnego popytu, zmniejszenia skali i zakresu udzielanej przez rządy pomocy publicznej dla dużych przedsiębiorstw, nasilił procesy liberalizacji i globalizacji[44] zaostrzające konkurencję i powodujące potrzebę redukcji kosztów, przyczyniając się tym do powstawania innowacyjnych wówczas metod zarządzania i produkcji[45], jak np. outsourcingu, TQM[46]. Zaszły również zmiany strukturalne, techniczne i technolo-

---

[40] A. D. H. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System*, DC: The Brookings Institution, Washington 1954. Cyt. za: Z. J. Acs, D. B. Audretsch (eds), *Small Firms and Entrepreneurship: an East-West Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge 1993, s. 1.

[41] *SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs 2003*, No 7, European Commission 2004, s. 11.

[42] Tradycyjna teoria firmy nie uwzględniając kosztów transakcji nie mogła m. in. wyjaśnić przyczyn integracji czy podziału dużych firm, jak również przyczyn tworzenia nowych. Więcej na ten temat patrz: B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa 1998, s. 45.

[43] J. K. Galbright, *The New Industrial State*, Houghton Mifflin, Boston 1957. Cyt. za: Z. J. Acs, B. Carlsson, C. Karlsson (eds), *Entrepreneurship…*, s. 1.

[44] **Globalizacja** – jest najważniejszą ze zmian, jakim w ciągu ostatnich lat podlegają stosunki społeczno-gospodarcze na świecie. W literaturze spotyka się wiele definicji tego zjawiska, ale najogólniej można je scharakteryzować jako znaczące, kompleksowe i współzależne procesy, zachodzące równocześnie w wielu strefach życia (np. ekonomicznej, technicznej, kulturowej, politycznej). Podano za: A. Zaorska, *Ku globalizacji*, PWN, Warszawa 1998, s. 65 oraz A. Rogut, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 23–24.

[45] Więcej patrz: A. Rogut, *Małe i średnie przedsiębiorstwa…*, s. 23 i n.

[46] **Total Quality Management (TQM) [zarządzanie przez jakość]** to rodzaj filozofii zarządzania jakością, bazującej na nieustannym diagnozowaniu i doskonaleniu wszystkich elementów współczesnego przedsiębiorstwa. Zarządzanie przez jakość dotyczy głównie sfery jakości i kapitału ludzkiego. Ma na celu dostarczanie na rynek produktów o najwyższej jakości (jakość zewnętrzna), tworzenie odpowiednich relacji między pracownikami (jakość wewnętrzna) oraz troskę o klienta. Filozofia TQM nie jest jednak formalnie zdefiniowana, a więc brak jest ogólnie przyjętego wzorca.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

giczne umożliwiające prowadzenie efektywnej działalności gospodarczej na małą skalę. W efekcie duże firmy zaczęły redukować skalę produkcji, poziom zatrudnienia, a nawet bankrutowały. Osoby zwalniane z pracy w dużych jednostkach zaczęły wykazywać się przedsiębiorczością i zakładać własne firmy[47]. Również w tym czasie, w niektórych krajach okazało się, że przedsiębiorstwa małe osiągały często lepsze wymierne efekty działania od dużych, a co najważniejsze, ich autonomiczność, elastyczność i szybkość decyzyjna chroniły je od upadków.

Obserwacje powyższych trendów stanowiły niejako pierwsze badania omawianego sektora firm. Ich wyniki spowodowały, że zaczęto dostrzegać pozytywny wpływ powstawania małych przedsiębiorstw, ich rozwoju oraz obecności i konkurowania na rynku. Prognozy wyrażane przez ekonomistów, przewidujące marginalizację sektora przedsiębiorstw małych i średnich, okazały się więc nietrafne.

Sytuacja wspomnianego powyżej braku usystematyzowanych analiz określających rolę MŚP i jakichkolwiek baz danych o sektorze, uległa zmianie dopiero na początku lat 80. ubiegłego wieku, kiedy to D. Birch przedstawił wyniki swoich badań[48], które wskazywały, że „cokolwiek one robią, wielkie firmy nie są już głównymi kreatorami nowych miejsc pracy dla Amerykanów"[49]. Badacz wiązał to z pojawieniem się pojęcia przedsiębiorczości, która początkuje proces zmian w działalności gospodarczej i polityce wobec przedsiębiorstw[50]. Chociaż wyniki badań D. Bircha nie miały międzynarodowego wymiaru i dotyczyły wyłącznie amerykańskiego *small businessu*[51], stały się przyczynkiem do przeprowadzania systematycznych badań nad sektorem małych firm na całym świecie[52].

TQM jest tym samym procesem niekończącego się doskonalenia jakości. Jego realizacja wymaga pełnego zaangażowania wszystkich pracowników przedsiębiorstwa. Więcej: J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2001 oraz Ph. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, W. Wong, *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa 2001.

[47] Z. J. Acs, B. Carlsson, C. Karlsson (eds), *Entrepreneurship…*, s. 2.

[48] Badania te obejmowały problematykę tworzenia miejsc pracy w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Cyt. za: C. C. Gallagher, H. Stewart, *Jobs and the Business Lifecycle in the U.K*, „Applied Economics" 1986, No 18, s. 877, cyt. za: D. B. Audretsch, *Entrepreneurship*. *A Survey of the Literature*, „Papers" 2003, No 14, s. 25.

[49] Z. J. Acs, D. B. Audretsch, *Has the Role of Small Firms Changed in the United States?*, [w:] Z. J. Acs, D. B. Audretsch (eds), *Small Firms and Entrepreneurship…*, s. 55.

[50] D. B. Audretsch, A. R. Thurik, *What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies*, [w:] D. B. Audretsch (ed.), *SMEs in the Age of Globalization*, Edward Elgar, Cheltenham, United Kingdom – Northampton, USA, 2003, s. 3–51.

[51] Odpowiednikiem europejskiego pojęcia „**sektor małych i średnich przedsiębiorstw**" w USA jest termin „small business", co w polskim tłumaczeniu znaczy „mały biznes". Nie wyróżnia się firm średnich, a istniejące podmioty gospodarcze dzieli się na małe i duże, najczęściej za kryterium podziału biorąc liczbę osób zatrudnionych i wielkość obrotu w danym przedsiębiorstwie, uzależniając jednak oba czynniki od sektora działalności. Więcej patrz: SBA's Small Business Size Regulations, 13 CFR 121.

[52] B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Źródła finansowania małych przedsiębiorstw w USA…*, s. 85.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Powyższe ustalenia potwierdza również P. F. Drucker, który zauważył, że pojawienie się w Stanach Zjednoczonych prawdziwie przedsiębiorczej gospodarki stanowiło najbardziej znaczące zjawisko we współczesnej historii gospodarczej i społecznej, powodując m. in. zmianę polityki wobec przedsiębiorstw oraz stworzenie bardzo wielu miejsc pracy[53].

Również D. J. Storey akcentował, że dostrzeżenie roli małych i średnich przedsiębiorstw, a w konsekwencji prowadzenie dyskursów i rozwijanie problematyki MŚP, było wynikiem zachodzących ówcześnie na świecie zmian społeczno-gospodarczych. Do najistotniejszych przyczyn powyższego trendu zaliczył on[54]:

- dynamiczny rozwój sektora usług, stanowiący domenę MŚP,
- rewolucję technologiczną,
- spadek światowego popytu i wzrost bezrobocia, które motywowało osoby zwalniane do podejmowania inicjatyw przedsiębiorczych i alternatywnych form zatrudnienia,
- obniżenie konkurencyjności dużych firm, zwłaszcza w skali międzynarodowej, wynikającej z otwarcia się gospodarek na nowe rynki (w tym na kraje tzw. Trzeciego Świata),
- zmiany polityczne i będące ich wynikiem „rozluźnianie gospodarek", co w konsekwencji przyczyniło się m. in. do większej swobody działalności gospodarczej,
- zmianę gustów i postaw konsumentów, którzy zaczęli zgłaszać zapotrzebowanie na usługi unikalne, niestandardowe, co zmniejszyło sprzedaż firm dużych dostarczających na rynek głównie produkty masowe.

W wieku XXI omawiany sektor przedsiębiorstw uznano za podstawę rozwoju wszystkich współczesnych gospodarek. W czasach, gdy wiele krajów europejskich walczy ze zbyt wysoką stopą bezrobocia, najważniejszą zaletą sektora MŚP oraz nowo powstających przedsiębiorstw jest to, że stanowią one największe źródło kreacji nowych miejsc pracy[55].

Swoją gotowością i elastycznością do świadczenia usług, zmian asortymentowych, innowacji i wdrażania nowych technologii wnoszą one pozytywny wkład do gospodarczej integracji.

---

[53] P. F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 7.

[54] D. J. Storey, *The Role of Small and Medium Sized Enterprises in European Job Creation. Key Issues for Policy and Research*, [w:] M. Giaoutzi, P. Nijkamp, D. J. Storey, *Small and Medium Sized Enterprises and Regional Development*, Routledge, London 1988, s. 144–148.

[55] *Fostering Entrepreneurship and Firm Creation as a Driver of Growth in a Global Economy*, OECD, Turkey 2004, s. 11.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Na spotkaniu grupy roboczej OECD w 2009 r. to właśnie mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa uznano za najważniejsze ogniwo, które będzie w stanie przywrócić stabilność, a w przyszłości doprowadzić do wzrostu gospodarek. Jednocześnie zaznaczono, iż w wykonywaniu powierzonego zadania MŚP potrzebują wsparcia[56].

Występuje ścisła zależność między rozwojem regionalnym a MŚP[57]. Omawiany typ firm powstaje najczęściej w miejscach zamieszkania założycieli, którzy korzystają z lokalnych zasobów, płacą tam podatki, jak również stwarzają klimat do kolejnych inwestycji, czego skutkiem jest rozwój regionu i wyrównywanie regionalnych dysproporcji w rozwoju[58]. To tłumaczy fakt, dlaczego politykę bazującą na wspieraniu małej i średniej przedsiębiorczości uważa się za jedną z najbardziej sprzyjających rozwojowi regionalnemu[59].

Dowodzi się również, że jeżeli produkcja przemysłowa rozkłada się na większą liczbę małych firm, a nie koncentruje się w jednej tylko – dużej firmie, to zwiększa się różnorodność podejść do stosowanych metod produkcji, jej organizacji i użyteczności[60] wykorzystywanej technologii, co sprzyja postępowi technicznemu. Tym samym, w tzw. gospodarce przedsiębiorczej (*entrepreneurial economy*), MŚP stały się siłą napędową innowacji, wzrostu i międzynarodowej konkurencyjności[61]. Potwierdza to tzw. koncepcja dynamiczna roli małych i średnich przedsiębiorstw[62] zaprezentowana przez D. B. Audretscha[63]. Zgodnie z nią MŚP, pomimo że generują zbyt niską produkcję, aby uzyskać efekt skali, celem

[56] *Turin Round Table on the Impact of the Global Crisis on SME…*, s. 2.

[57] Więcej patrz: N. Duartre, *The Role of SMEs for Development. A literature Review*, Paper Submitted to ERSA 2004 Congress: Region and Fiscal Federalism, s. 7.

[58] J. Baruk, *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa" 2002, nr 3, s. 51.

[59] *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001, s. 29.

[60] Rozumianej jako adekwatności do danego procesu produkcyjnego i możliwości szybkiej zmiany w przypadku zaistnienia takiej konieczności, np. na skutek zmian asortymentu lub przekwalifikowania się firm.

[61] Więcej patrz: D. B. Audretsch, A. R. Thurik, *What's New About the New Economy?...*, s. 11.

[62] Jej przeciwieństwem jest koncepcja statyczna, która zakłada, że małe przedsiębiorstwa generują zbyt niską produkcję, aby uzyskać efekt skali, co daje przewagę dużym firmom.

[63] D. B. Audretsch, *The Economic Role of Small and Medium Sized Enterprises*, The Institute for Development Strategies, United States, March 2000, s. 5–20.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

wejścia i funkcjonowania na rynku wdrażają innowacje, które przyczyniają się do spadku kosztów produkcji i pomagają w ulepszaniu jakości proponowanej konsumentom oferty. Zatem walka przedsiębiorstw o zdobycie i utrzymanie pozycji rynkowej może opierać się nie na wykorzystywaniu efektu skali, ale na zwiększaniu własnej konkurencyjności poprzez systematyczne wdrażanie innowacji i dostosowywanie się do zachodzących zmian w dynamicznym otoczeniu. Co więcej, swoim zachowaniem i dążeniem do przetrwania MŚP niejako wymuszają zmiany w otoczeniu. Mając to na uwadze D. B. Audretsch nazwał małe i średnie przedsiębiorstwa agentami zmian[64].

Badania prowadzone w ostatniej dekadzie wskazują, że **omawiane firmy wnoszą istotny wkład w działania innowacyjne oraz w zmiany technologiczne.** Istnieją dwie hipotezy dotyczące przyczyn tak gwałtownego rozwoju studiów naukowych na temat innowacji w sektorze MŚP. Pierwsza z nich utrzymuje, że badania nad innowacyjnością omawianego typu firm umożliwiła poprawa metod dokonywania pomiarów wyników innowacji i zmian technologicznych. Wraz z rozwojem kryteriów koncentrujących się na pomiarze wyników innowacji, wskaźników i innych narzędzi oceny innowacyjności – widoczny stał się istotny wkład mikro, małych i średnich firm. W rezultacie nie tylko uznano, że MŚP stanowią siłę napędową działań innowacyjnych, ale także pojawiły się nowe teorie mające na celu wyjaśnienie, jak te firmy zyskują dostęp do wiedzy i nowych pomysłów. Przytoczona powyżej hipoteza sugerowałaby, że małe firmy zawsze miały wkład w działania innowacyjne, lecz pozostawał on ukryty.

Druga hipoteza wskazuje, że nowy pogląd na temat zdolności innowacyjnych MŚP pojawił się nie ze względu na poprawę metod dokonywania pomiarów, lecz w efekcie zmian zaistniałych w otoczeniu ekonomicznym i społecznym, które umożliwiły przesunięcie przewagi w zakresie innowacji w kierunku mniejszych przedsiębiorstw. Uważa się, że stanowią one siłę napędową działań innowacyjnych, co gruntownie zmienia znaczenie i proces przebiegu innowacji[65]. Są też jednak wyniki badań, które sugerują, że trudno stwierdzić przewagę innowacyjności MŚP w stosunku do dużych firm[66].

Wracając do roli jaką odgrywają MŚP, należy zauważyć, że są one również aktywnymi realizatorami koncepcji:

a) zrównoważonego rozwoju[67],

---

[64] Więcej patrz: D. B. Audretsch, *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge 1995.

[65] Więcej patrz: *SMEs in Europe 2003*…, s. 12.

[66] Więcej patrz: M. Wypych, *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, [w:] J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Przedsiębiorczość i innowacje. Uwarunkowania i czynniki rozwoju*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Katowice 2007, s. 335.

[67] **Zrównoważony rozwój** – proces obejmujący przemiany społeczne i gospodarcze, w którym – w celu równoważenia szans w dostępie do środowiska poszczególnych społeczeństw i ich obywateli (zarówno współcześnie, jak i w przypadku przyszłych pokoleń) nastę-

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

b) społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (Corporate Social Responsibility CSR)[68].

Małe firmy angażują się w rozwiązywanie lokalnych problemów dotyczących chociażby edukacji czy wspierania rynku pracy. Z racji braku własnej świadomości, jak i zrozumienia koncepcji zrównoważonego wzrostu czy też społecznej odpowiedzialności biznesu, swoich działań nie definiują jako CSR. Wiele przedsiębiorstw czuje instynktownie, że postępują właściwie – świadcząc usługi klientom, dbając o morale pracowników, utrzymując prawidłowe relacje z dostawcami, pełniąc funkcję „dobrego sąsiada" w lokalnej społeczności i dbając o środowisko naturalne[69].

Rola jaką odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa niejako zmusza władze publiczne do rozwijania i doskonalenia infrastruktury instytucjonalnej i finansowej poprawiającej warunki ich działania. Co więcej, znaczenie sektora MŚP cały czas rośnie, co skutkuje tym, że stanowią one przedmiot licznych badań i raportów[70].

---

puje integrowanie działań politycznych, gospodarczych i społecznych z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych. http://www.fob.org.pl/index.php COM (2002) 347 z 2.06.2002, Communication from the Commission Concerning Corporate Social Responsibility: *A Business Contribution to Sustainable Development*, Commission of the European Communities, Brussels, July 2002. Definicja Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju definiuje zrównoważony rozwój jako: „Proces mający na celu zaspokojenie aspiracji rozwojowych **obecnego pokolenia,** w sposób umożliwiający realizacje tych samych dążeń **następnym pokoleniom**". Więcej patrz: COM (2002) 347 z 2.06.2002… oraz M. Schaper, *The Challenge of Environmental Responsibility and Sustainable Development. Implications for SMEs and Entrepreneurship Academics*, [w:] W. Weber, T. Volery, H. J. Pleitner, U. Füglistaller (eds), *Radical Changes in the World. Will SMEs Soar or Crash*, Recontres de St Gallen, Switzerland 2002, s. 526.

[68] W Zielonej Księdze Komisji Europejskiej **społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa** opisywana jest jako koncepcja, wedle której przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają aspekty społeczne i ekologiczne w swoich działaniach handlowych oraz w kontaktach ze swymi interesariuszami. Źródło: COM (2001) 366 z lipca 2001, *Green Paper. Promoting Framework for Corporate Social Responsibility*, Commission of the European Communities, Brussels, July 2001, s. 4. W odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw Komisja Europejska wprowadziła pojęcie „**Odpowiedzialna przedsiębiorczość**", które oznacza osiąganie zysków przy jednoczesnym uwzględnieniu w działaniach firmy kwestii społecznych oraz kwestii ochrony środowiska. Innymi słowy, jest to zaspokajanie potrzeb klientów, przy jednoczesnym uwzględnieniu oczekiwań pozostałych interesariuszy, takich jak pracownicy, dostawcy czy lokalna społeczność, a więc wywieranie pozytywnego wpływu na otoczenie, w którym MŚP działa – mowa tu o lokalnej społeczności oraz środowisku naturalnym. Źródło: *Wprowadzenie do tematyki społecznej odpowiedzialności biznesu dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw, Komisja Europejska, s. 2. Porównaj też: COM (2001) 366 z lipca 2001…, s. 4.

[69] *Wprowadzenie do tematyki społecznej odpowiedzialności biznesu*…, s. 3.

[70] B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007, s. 12.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

1.3. Bariery rozwoju sektora MŚP

W krajach należących do Unii Europejskiej dopiero na początku lat 90., a więc stosunkowo późno w porównaniu z USA, zaczęto mówić o zintegrowanej strategii dla małych i średnich przedsiębiorstw. W ostatniej dekadzie ubiegłego wieku na szeroką skalę rozpoczęto koordynację działań mających na celu poprawienie klimatu ekonomicznego, w którym funkcjonują najmniejsze firmy, a także opracowanie różnych form wsparcia dla omawianego sektora. Starano się w ten sposób dość szybko rozwiązać wiele kwestii, w tym najważniejszą – liberalizację przepisów regulujących proces powstawania oraz funkcjonowanie mikro, małych i średnich firm w krajach członkowskich UE. W ramach powyższego uproszczono systemy podatkowe i biurokrację oraz opracowano formy wsparcia, szczególnie w zakresie eksportu i inwestycji, a same mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa zaczęto traktować jako jedno z głównych źródeł zatrudnienia i czynnik rozwoju. Wspieranie rozwoju firm z sektora MŚP w tym okresie następowało poprzez wdrażanie specjalnych programów pomocowych subsydiowanych przez rząd, jak również preferencje w obszarze inwestycji oraz rynku (m. in. zwolnienia z obowiązku posiadania licencji czy koncesji, ograniczenia swobody wejścia na dany rynek dla dużych firm)[71].

Pozytywny wpływ sektora MŚP na rozwój społeczno-gospodarczy czyni je istotnym ogniwem gospodarki każdego kraju. Niestety, w większości państw, na każdym etapie związanym z działalnością gospodarczą, omawiane firmy napotykają szereg trudności, a ich działanie jest determinowane przez liczne czynniki, które często utrudniają, a nawet uniemożliwiają ich powstanie i dalsze funkcjonowanie. Przeszkody te określa się ogólnym mianem „bariery". Mają one różnorodne podstawy, siłę wpływu na motywację potencjalnych przedsiębiorców do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, a możliwości przeciwdziałania im są różne. Jedno co je łączy, to negatywne oddziaływanie na sektor MŚP postrzegany jako całość, jak i na poszczególne mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Zdarza się, że same już cechy, zwłaszcza jakościowe, charakteryzujące omawiany typ przedsiębiorstw, implikują istnienie barier w ich rozwoju. Na przykład działają one często w dziedzinach niszowych, charakteryzujących się niskim poziomem produkcji, ale wysokim stopniem specjalizacji. Świadczy to o sytuacji,

[71] H. P. Brunner, *The Development Experience and Government Policies: Lessons for Eastern Europe?*, [w:] Z. J. Acs, D. B. Audretsch (eds), *Small Firms and Entrepreneurship*..., s. 209.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

gdy odbiorcy produktów lub usług oferowanych przez te MŚP stanowią często ograniczone grono. Tym samym omawiane firmy są uzależnione od swoich kontrahentów i od ich siły nabywczej w znacznym stopniu, a więc ryzyko działania takich firm jest wysokie. To zaś nie sprzyja pozyskiwaniu przez nie kapitału, nieco usztywnia działania rozwojowe przedsiębiorców, którzy, świadomi możliwości zaistnienia negatywnych zmian w zachowaniach klientów i znacznego uzależnienia od poczynań odbiorców własnych produktów i usług, ograniczają wydatki na innowacyjną i inwestycyjną działalność przedsiębiorstwa, a to z kolei hamuje rozwój firmy.

Małe firmy z reguły występują do banków o znacznie niższe środki niż firmy duże, co przy takich samych procedurach, nakładzie czasu potrzebnym na rozpatrywanie wniosków kredytowych i ponoszonych z tego tytułu kosztach powoduje, że dla banku udzielanie kredytów małym firmom jest mniej opłacalne, gdyż od niższej kwoty kredytów marża stanowiąca przychód banku będzie mniejsza. Tym m. in. tłumaczy się, dlaczego instytucje finansowe, jakimi są banki, nie są zainteresowane finansowaniem innowacyjnych i nowo powstałych firm – jest to dla nich mało opłacalne[72].

Aspekty związane z powstawaniem i działaniem firm z sektora MŚP pozwalają na dokonywanie klasyfikacji i grupowanie barier. I tak, biorąc pod uwagę etap rozwoju mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa, można wyodrębnić czynniki utrudniające jego zakładanie oraz związane z jego dalszym rozwojem (bariery wzrostu firmy)[73]. Ze względu na trwałość utrzymywania się bariery można je sklasyfikować jako krótkotrwałe (przejściowe) lub długotrwałe. Zdaniem A. Skowronek-Mielczarek charakter przejściowy mają przede wszystkim utrudnienia polegające na[74]:

- braku mocy przerobowych,
- niedoborze kadry,
- wysokich kosztach finansowania działalności,
- braku odbiorców produktów i usług oferowanych przez MŚP,
- braku kapitału obrotowego,
- niekorzystnej sytuacji na rynkach walutowych.

Bariery długookresowe wskazane przez autorkę, to przede wszystkim koszty finansowania rozwoju, ograniczony popyt na rynku oraz brak długoterminowych źródeł finansowania[75].

---

[72] R. Woodward, *Finansowanie innowacyjnych MŚP – główna bariera rozwoju*, [w:] R. Woodward, M. Górzyński (red.), *Innowacyjność polskiej gospodarki*, Zeszyty Innowacyjne CASE, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa, styczeń 2003, s. 11–12.

[73] M. Starnawska, *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w sieciach*, Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem, t. II, Gdańsk 2003, s. 245–246.

[74] A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Beck, Warszawa 2005, s. 14.

[75] Tamże.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Najszersza klasyfikacja barier oparta jest na kryterium ich charakteru i wyróżnia się w niej ograniczenia: rynkowe, finansowe, prawno-podatkowe, techniczne, informacyjne, społeczne, kadrowe i kulturowe.

M. Strużycki wymienia bariery finansowe, rynkowe, prawne, społeczne i informacyjne[76]. Wyodrębnia się też bariery fizyczne, techniczne, fiskalne, informacyjne, kompetencyjne i finansowe[77]. Faktem jest jednak, że liczba ograniczeń i możliwości ich grupowania jest tak znaczna, jak różnorodne są omawiane firmy i jak zróżnicowane są obszary czy to geograficzne, czy dziedziny gospodarki, w których one działają, regulacje prawne, którym podlegają czy choćby kontrahenci, z którymi współpracują. Dlatego w dalszej części podrozdziału uwaga zostanie poświęcona wpływom najistotniejszych barier, jakie mogą w swoim działaniu napotkać mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

W powstawaniu i w początkowym okresie funkcjonowania firm istotną przeszkodę stanowi niedostateczne *know-how*. Potencjalni przedsiębiorcy nie podejmują się założenia własnej firmy często z powodu braku odpowiedniej wiedzy, braku dostępu do źródeł informacji i szkoleń związanych z rozpoczynaniem działalności gospodarczej[78]. Edukacja i szkolenia ukierunkowane na problematykę związaną z założeniem i zarządzaniem przedsiębiorstwem (np. podstawy rachunkowości, marketingu, prawa handlowego) są kluczowe nie tylko jako wsparcie merytoryczne przy legalizowaniu działalności firmy, ale także często pomagają uwierzyć osobom przedsiębiorczym w siebie i dodają im odwagi do podjęcia wyzwania, jakim jest prowadzenie własnego przedsiębiorstwa. Choć następują w tym zakresie zmiany, to zazwyczaj dotyczą one ludzi młodych, którzy korzystając np. ze wsparcia UE w ramach funduszy strukturalnych zakładają działalność gospodarczą.

Z rozpoczynaniem i prowadzeniem działalności wiążą się inne bariery, które zniechęcają potencjalnych przedsiębiorców już na początku drogi do bycia właścicielem firmy. Mowa tu o przeszkodach administracyjnych. Często prawo związane z prowadzeniem działalności określa wiele ustaw, a samo zarejestrowanie przedsiębiorstwa wiąże się z przechodzeniem przez kilka etapów, co odciąga w czasie moment założenia, i – co ważniejsze – jest procesem kosztownym. W celu eliminacji przeszkód wynikających z nadmiernej biurokracji pojawiło się dążenie samych firm, jak i instytucji je wspierających do maksymalnego upraszczania procedur związanych z zakładaniem i prowadzeniem przedsiębiorstwa.

Czynnikiem o charakterze prawnym, zniechęcającym do bycia właścicielem lub samozatrudnionym, jest również niesprzyjająca polityka socjalna, związana z zabezpieczeniem na wypadek bezrobocia, chorób itp.[79]

---

[76] M. Strużycki, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Difin, Warszawa 2002, s. 137.

[77] M. Stachowiak, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w okresie przedakcesyjnym*, [w:] *Polskie przedsiębiorstwo na drodze do integracji z Unią Europejską*, Euro Info Center, b.r.w.

[78] *Fostering entrepreneurship in Europe*..., s. 7.

[79] Więcej patrz: *SMEs in Europe 2003*…, s. 17–18.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Bardzo istotnym hamulcem działania MŚP jest także ograniczony dostęp do kapitału. Bariery jakie firmy napotykają przy finansowaniu swojej działalności mają podłoże zarówno podażowe, jak i popytowe. Te pierwsze wynikają z niedoskonałości rynku kapitałowego i systemu finansowego gospodarek i są niemal niezależne od MŚP. Bariery popytowe wiążą się bezpośrednio z samym przedsiębiorstwem i dotyczą sytuacji utrudniających im pozyskanie, absorpcję i pełne wykorzystanie kapitałów oferowanych przez rynek.

Istnienie bariery finansowej jest często konsekwencją innych ograniczeń. Małe firmy mają o wiele trudniejszy dostęp do kredytów komercyjnych niż firmy duże. Wynika to z **asymetrii informacji**, która m. in. sprawia, że brak historii kredytowej lub zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku nie pozwala bankowi oszacować za pomocą standardowych narzędzi stopnia ryzyka kredytowego dla małych, a zwłaszcza nowych firm[80]. Powoduje to już na samym początku wzrost kosztów oceny rzetelności kredytowej firmy (o ile wniosek jest jeszcze dalej rozpatrywany przez potencjalnego kredytodawcę)[81]. Brak pełnej informacji o działalności małej firmy wynika m. in. z tego, że prowadzą one często uproszczoną sprawozdawczość, która nie pozwala na pełne dokonanie oszacowania działania firmy. Jeszcze trudniejsze do pozyskania są informacje dotyczące innowacyjnych firm z sektora MŚP oraz tych prowadzących działalność badawczo-rozwojową (R&D). Wyniki ich działań, ponoszone nakłady i uzyskiwane efekty, nie tylko finansowe, nie są ujawniane z powodu częstego utajniania wyników działań badawczych[82].

Dodatkowo, problemom z pozyskiwaniem kapitału sprzyja brak odpowiednich zabezpieczeń. Często, a w przypadku innowacyjnych MŚP niemal zawsze, największą wartością przedsiębiorstwa są wartości niematerialne i prawne, czyli innymi słowy – kapitał intelektualny, które są jednak bardzo trudne do wyceny[83]. Czasami nie można nawet w przybliżeniu oszacować ich wartości[84], a to właśnie zasoby wiedzy (konstrukcyjnej, technologicznej, organizacyjnej czy też marketingowej) nabierają podstawowego wymiaru w kształtowaniu wartości firmy[85].

---

[80] J. Egeln, G. Licht, F. Steil, *Firm Foundation and the Role of Financial Constraints*, „Small Business Economics" [Kluwer Academic Publisher] 1997, s. 142–145.

[81] R. Woodward, *Finansowanie innowacyjnych MŚP*..., s. 11–12.

[82] A. Hyytinen, M. Pajarinen, *Small Business Finance in Finland. A Descriptive Study*, ETLA, Helsinki 2002, s. 1.

[83] A. Jaruga, J. Fijałkowska, *Rachunkowość a zarządzanie kapitałem intelektualnym: koncepcja i praktyka*, ODDK, Gdańsk 2005, s. 10.

[84] A. Sokołowska, *Zarządzanie kapitałem intelektualnym w małym przedsiębiorstwie*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 106.

[85] W. Janasz, K. Kozioł, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 115–116.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Innym problemem jest tzw. luka finansowa/kapitałowa (z ang. *equity gap*)[86], której istnienie i utrzymywanie stało się w ostatnich latach podstawową barierą wzrostu i rozwoju MŚP[87].

Luka finansowa powoduje, że przedsiębiorstwo, ze względu na niedoskonałości rynku, nie ma możliwości zdobycia finansowania na przeprowadzenie projektu, nawet jeśli jest on „rozsądny" i zyskowny. Taka sytuacja jest przeszkodą dla wzrostu i rozwoju nie tylko samego przedsiębiorstwa, ale i kooperantów, jednostek badawczych i całej sieci sprzedaży.

Luka finansowa jest więc istotną kwestią wymagającą rozwiązania, gdyż jej istnienie – pośrednio – wpływa na rozwój gospodarki oraz wielkość PKB danego kraju[88].

Wyniki badań potwierdzają, że zjawisko *equity gap* jest bardzo powszechne i stało się w ostatnich latach przedmiotem nieustających debat w wielu krajach, m. in. w ramach obrad okrągłego stołu, gdzie występowali przedstawiciele banków, właściciele firm, izby gospodarcze, handlowe związane z małym biznesem[89].

W Unii Europejskiej, np. poprzez komunikaty Komisji Europejskiej czy też w publikowanych raportach z serii Observatory of European SMEs[90], wielokrotnie wskazywano na problem istnienia barier w działalności badanej grupy przedsiębiorstw. W najnowszej publikacji ze wspomnianej serii (dokument opublikowany w 2007 r.)[91], badane firmy pytano wprost o znaczenie dla ich działalności zamkniętej listy dziewięciu barier[92]:

---

[86] Po raz pierwszy termin ten został użyty w Macmillan Report Committee w 1931 r. i został nazwany Macmillan Gap. Więcej zob. J. Bates, D. L. Hally, *The Financing of Small Business*, Sweet & Maxwell, London 1982, s. 1.

[87] Więcej patrz: B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP…*, s. 26.

[88] *Finnvera Plc. An International Evaluation*, Ministry of Trade and Industry Publications, 2004, No 4, Industries Department, s. 83.

[89] B. Mikołajczyk, *Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Studia i Prace*, Kolegium Zarządzania i Finansów, z. nauk. 39, SGH, Warszawa 2003, s. 59.

[90] http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm. Unia Europejska wraz z projektowaniem i wdrażaniem polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw systematycznie monitoruje omawiany sektor firm. Pierwsze wyniki badań zostały przeprowadzone i opublikowane w latach 90. ubiegłego wieku. Najnowsze wyniki badań pochodzą z roku 2007.

[91] *Flash Eurobarometer No 196: Observatory of European SMEs. Analytical Report*, The Gallup Organization, European Commission, Hungary, January 2007. *Observatory of European SMEs* z 2007 r. jest raportem z badań wykonanych na zlecenie Komisji Europejskiej, którym objęto 16 339 małych i średnich firm pochodzących z 27 krajów członkowskich Unii Europejskiej oraz z Norwegii, Islandii i Turcji. Badanie przyjęło formę rozmów telefonicznych przeprowadzonych z właścicielami lub kluczowymi menedżerami firm w dniach 17 listopada – 15 grudnia 2006 r.

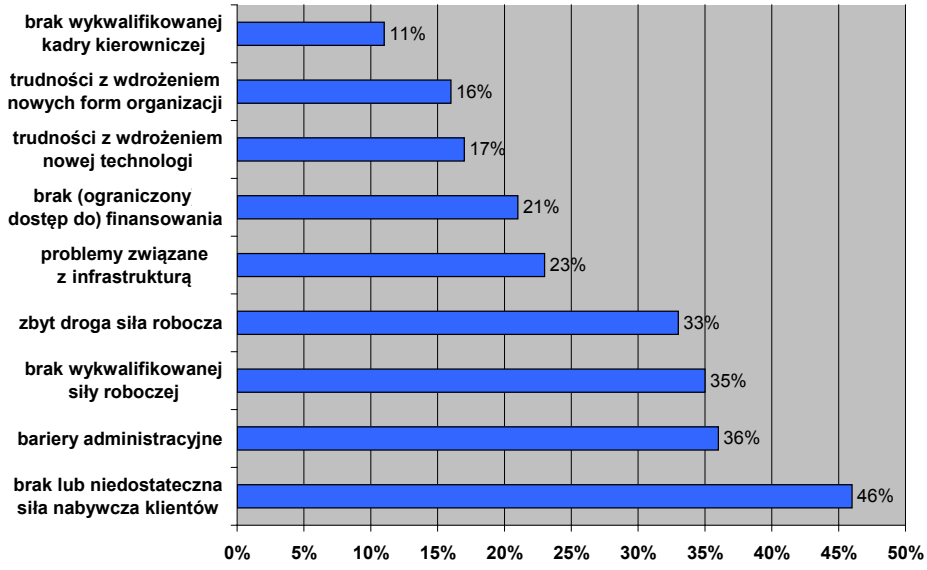
[92] *Flash Eurobarometer No 196…*, s. 17.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

1) brak (ograniczony dostęp do) finansowania (źródeł pozyskiwania kapitału),
2) zbyt droga siła robocza,
3) brak wykwalifikowanej siły roboczej,
4) trudności z wdrożeniem nowej technologii,
5) trudności z wdrożeniem nowych form organizacji,
6) brak wykwalifikowanej kadry kierowniczej,
7) bariery administracyjne,
8) problemy związane z infrastrukturą (np. drogi, gaz, energia elektryczna, logistyka),
9) problemy związane z siłą nabywczą konsumentów (ograniczony popyt na produkty lub usługi oferowane przez MŚP).

Wyniki badania przedstawia wykres 1. Bariery i odsetek badanych MŚP, które je napotkały w trakcie działalności, uszeregowane są według częstotliwości wskazywania przez respondentów.

Wykres 1. Bariery rozwoju MŚP w UE – 27 (procent MŚP wskazujących istnienie bariery)



Źródło: *Flash Eurobarometer No 196: Observatory of European SMEs. Analytical Report*, The Gallup Organization, European Commission, Hungary, January 2007, s. 17

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Badania trendów rozwojowych sektora MŚP[93] prowadzone przez Ministerstwo Gospodarki wskazują, że w polskich warunkach 42% ankietowanych przedsiębiorców ma problem z finansowaniem rozwiązań innowacyjnych, co stanowi największą przeszkodę w ich wdrażaniu. Zestawienie barier utrudniających polskim przedsiębiorcom, w tym szczególnie małym i średnim, wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych przedstawia się następująco:

1) wysokie koszty opracowania i wdrożenia innowacji, znacznie przekraczające możliwości kapitałowe większości przedsiębiorców, przy jednoczesnym utrudnionym dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania, w tym wysoki koszt kredytów,

2) słabo rozwinięta infrastruktura komercjalizacji wyników prac B+R,

3) zbyt wysokie ryzyko związane z inwestowaniem w nowe technologie i tworzeniem nowych firm opartych na tych technologiach,

4) trudności w dostępie do nowych innowacyjnych rozwiązań wypracowywanych przez sektor badawczo-rozwojowy oraz brak informacji o nowych technologiach i możliwościach rynkowych,

5) niewielkie zainteresowanie instytucji badawczych współpracą z gospodarką,

6) bariera socjalno-pracownicza – nowe technologie są zazwyczaj bardziej efektywne i w długim okresie tańsze niż wcześniejsze rozwiązania, wymagają one jednak gruntownego przeszkolenia lub przekwalifikowania pracowników,

7) zbyt duże obciążenia regulacyjne przedsiębiorstw hamujące ich rozwój (w szczególności MŚP) oraz prowadzenie przez nie działalności innowacyjnej,

8) niska świadomość przedsiębiorców w odniesieniu do alternatywnych sposobów pozyskiwania kapitału, niedocenianie roli „aniołów biznesu",

9) słaby postęp w dostarczaniu rzeczywiście nowych rozwiązań na rynek, przewaga „naśladownictwa",

10) niski transfer wiedzy z zagranicy.

Podsumowując powyższe rozważania, należy zaakcentować fakt, że powstawanie i funkcjonowanie badanej grupy przedsiębiorstw jest nieodłącznie związane z możliwościami ich finansowania. Tym samym, to finansowym uwarunkowaniom można przypisać największą rolę w stymulowaniu działalności, zwłaszcza innowacyjnej, przedsiębiorstw z sektora MŚP. To możliwości finansowania determinują pozyskiwanie oraz stopień rozwoju i zaangażowania pozostałych zasobów, takich jak potencjał rzeczowy, ludzki, pozyskiwanie wiedzy. Uwarunkowania finansowe w znacznym stopniu wpływają więc na pozostałe czynniki, mogąc nasilić ich pozytywny lub negatywny wpływ na innowacje i na rozwój firm z sektora MŚP.

[93] *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, Ministerstwo Gospodarki, dokument przyjęty przez Radę Ministrów 27 lipca 2007, Warszawa 2007, s. 51–52.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

1.4. Polityka Unii Europejskiej wobec MŚP w świetle zapisów Strategii Lizbońskiej

W 1951 r. Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, RFN i Włochy podpisały w Paryżu traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Węgla i Stali (EWWiS), który wszedł w życie 23 lipca 1952 r. Zawarty został na 50 lat i wygasł w lipcu 2002 r. EWWiS była pierwszym krokiem na drodze do integracji europejskiej. Sukces EWWiS początkowo zrodził plany uregulowania w ramach ponadnarodowej organizacji również kwestii politycznych, takich jak obronność i polityka zagraniczna. Jednak po niepowodzeniu, jakim zakończyła się próba utworzenia Europejskiej Wspólnoty Obronnej powrócono do bardziej realistycznego podejścia i skupiono się na integracji społeczno-ekonomicznej. W następstwie powyższego, 25 marca 1957 r. w Rzymie podpisano układ ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG), który wszedł w życie z dniem 1 stycznia 1958 r.[94]

Żaden ze wspomnianych powyżej traktatów założycielskich nie zawierał postanowień bezpośrednio odnoszących się do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Dopiero Traktat o Unii Europejskiej, podpisany w Maastricht 7 lutego 1992 r., powołujący do życia Wspólnotę Europejską (WE), jako „następczynię" EWG, a także nowelizujący traktaty założycielskie, stworzył podstawy prawne do prowadzenia polityki WE wobec tego segmentu przedsiębiorstw.

Ciągłe poszerzanie rynku europejskiego, jego liberalizacja, deregulacja, a przede wszystkim budowa Jednolitego Rynku obejmującego państwa członkowskie Unii Europejskiej znacząco wpływały na sektor MŚP. Procesy te uwypukliły również heterogeniczność i różnorodność ról, jakie odgrywają one w gospodarkach poszczególnych krajów europejskich[95].

Znaczenie polityki wobec MŚP wzrastało już od drugiej połowy lat 80., kiedy to uznano MŚP za stymulator rozwoju gospodarek, a ich funkcjonowanie określono jako przejaw konkurencji rynkowej[96]. Wzrost gospodarczy poszczególnych gospodarek państw członkowskich związany był z innowacyjnością oraz faktem, że MŚP generują wyższe, w porównaniu z firmami określanymi mianem „dużych", zatrudnienie[97]. Firmy z sektora MŚP zaczęto jednocześnie traktować jako nośnik przedsiębiorczości, jako „ogniwo, za pośrednictwem którego przedsiębiorczość ujawnia się, realizuje i wpływa na efekty makroekonomiczne"[98].

---

[94] Z. Brodecki, *Prawo integracji z europejskiej perspektywy*, Lexis Nexis, Warszawa 2004, s. 16 i n.

[95] B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone (red.), *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 65.

[96] A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania…*, s. 8.

[97] K. Piotrowska-Marczak, B. Mikołajczyk, *Ewolucja przedsiębiorczości a małe i średnie przedsiębiorstwa*, [w:] J. Bieliński (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle Strategii Lizbońskiej*, CeDeWu, Warszawa 2005, s. 189; T. Beck, A. Demirguc-Kunt, L. Laeven, R. Levine, *Finance, Firm Size and Growth*, Working Paper Series 10983, National Bureau of Economic Research, Cambridge, December 2004, s. 1.

[98] P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce…*, s. 107.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

W 1986 r. Rada Europejska powołała niezależny zespół zadaniowy ds. małych i średnich przedsiębiorstw, którego zadaniem było opracowanie programu koordynującego wszelkie działania Komisji Europejskiej dotyczące MŚP, a któremu już 3 listopada 1986 r. udało się stworzyć i zacząć wdrażać pierwszy, tzw. Wieloletni Program Działania Na Rzecz Małych i Średnich Przedsiębiorstw[99]. W następnych latach wprowadzano kolejne programy, skupiające się na aktualniejszych problemach firm z sektora MŚP, a jednocześnie będące rozwinięciem poprzednich inicjatyw.

Trzy lata później – w 1989 r. – na bazie zespołu zadaniowego utworzono specjalną Dyrekcję Generalną KE, znaną dziś jako DG Enterprise, tzn. Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw.

Od początku lat 90., na szeroką skalę rozpoczęto koordynację działań mających na celu poprawienie klimatu ekonomicznego, w którym funkcjonują najmniejsze firmy, a także opracowanie różnych form wsparcia dla tego sektora. Dzięki temu ujednolicono i dokonano liberalizacji przepisów regulujących proces powstawania oraz funkcjonowanie małych i średnich firm. Co więcej, uproszczono systemy podatkowe oraz opracowano formy wsparcia, szczególnie w zakresie eksportu i inwestycji, a same MŚP uznano i zaczęto traktować jako jedno z głównych źródeł zatrudnienia i czynnik rozwoju.

Począwszy od lat 80. ubiegłego wieku, programy pomocowe wspierające dostosowanie się przedsiębiorstw do wymogów Rynku Wewnętrznego stały się podstawowym instrumentem polityki UE wobec MŚP. Pomoc finansowa państw członkowskich obejmuje m. in. inwestycje materialne i niematerialne (transfer technologii), usługi doradczo-szkoleniowe, prace badawczo-rozwojowe, tworzenie nowych miejsc pracy, ochronę środowiska naturalnego. Sektor MŚP otrzymuje poza tym wsparcie w ramach funduszy strukturalnych UE i programów (w tym preferencyjnych linii kredytowych) uruchamianych m. in. przez Europejski Fundusz Inwestycyjny oraz Europejski Bank Inwestycyjny. Przykładem jest program SME Finance Facility, ułatwiający mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom dostęp do kapitału komercyjnych instytucji finansowych. Wsparciu finansowemu towarzyszy pomoc instytucjonalna, głównie w zakresie tworzenia i rozwoju systemu informacyjno-doradczego dla MŚP, jak np. sieć Centrów Euro-Info, informujących i udzielających porad dotyczących regulacji i programów UE.

[99] OJ C 287 z 14.11.1986. *Rezolucja Rady Unii Europejskiej z dnia 3 listopada 1986 r. w sprawie programu działań na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw*.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Nowe wyzwania związane z globalizacją i rosnącą konkurencyjnością innych gospodarek światowych, pojawienie się w krajach UE barier strukturalnych spowalniających, a nawet hamujących znaczny wzrost gospodarczy oraz wysoki poziom bezrobocia, ujawniły wyraźne słabości w polityce Unii Europejskiej. Najwidoczniej uwidaczniało się to w spowolnieniu tempa rozwoju Wspólnoty, a także mniejszej zdolności do tworzenia i absorpcji innowacji oraz nowych technologii. Stało się to decydującym impulsem dla sformułowania na szczycie Unii Europejskiej w 2000 r. tzw. Strategii Lizbońskiej[100]. Miała ona na celu określenie strategii, które umożliwiłyby państwom członkowskim Wspólnoty zniwelowanie wspomnianych luk i stworzenie takiej polityki społeczno-gospodarczej do roku 2010, która pozwoliłaby Europie zbudować gospodarkę opartą na wiedzy.

Strategia Lizbońska była połączonym w jeden pakiet zbiorem zamierzeń i procesów, które zostały zapoczątkowane pod koniec wieku XX. Jej zaletą były wszechstronność i próba realizacji całościowego, zintegrowanego podejścia do stymulowania rozwoju państw członkowskich Unii Europejskiej, w którym poszczególne i najważniejsze elementy polityki zazębiają się wzajemnie[101]. Realizacja zapisów Strategii Lizbońskiej miała na celu przede wszystkim poprawę wykorzystania istniejącego w krajach członkowskich potencjału pracy, wiedzy oraz kapitału, aby uczynić Unię Europejską, w perspektywie do 2010 r., najbardziej konkurencyjną, dynamiczną i opartą na wiedzy gospodarką na świecie, zdolną do trwałego rozwoju, utrzymania zrównoważonego wzrostu gospodarczego, stworzenia większej liczby lepszych miejsc pracy oraz zachowania spójności społecznej[102]. Przyjęta na posiedzeniu Rady Europejskiej w marcu 2000 r. Strategia składała się z trzech filarów – ekonomicznego, społecznego i ekologicznego[103].

---

[100] Strategia Lizbońska to wieloletni program reform i zmian strukturalnych Europy, przyjęty na szczycie przywódców państw UE w dniach 23–24 marca 2000 r. w Lizbonie, posiadający rangę nadrzędnego instrumentu kreowania rozwoju społeczno-gospodarczego Unii. Program przyjęto wówczas pod nazwą: COM (2000) 7 z 28.02.2000, *The Lisbon European Council – an Agenda of Economic and Social Renewal for Europe. Contribution of the European Commission of the Special European Council in Lisbon*, Brussels, February 2000.

[101] D. Czykier-Wierzba, *Wpływ Strategii Lizbońskiej na kształt polityki strukturalnej w Unii Europejskiej w latach 2007–2013*, [w:] L. Pawłowicz (red.), *Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 43–44; B. Błaszczyk (red.), *Strategia Lizbońska na półmetku: oczekiwania a rzeczywistość, CASE Raport nr 58*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2005, s. 5.

[102] Więcej patrz: J. Szomburg, *Strategia Lizbońska szansą dla Europy*, [w:] J. Szomburg (red.), *Biała Księga 2003*, cz. I, *Polska wobec Strategii Lizbońskiej*, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk–Warszawa 2003, s. 7–8.

[103] Więcej patrz: J. Szomburg, *W kierunku Europy obywatelskiej i przedsiębiorczej. Siedem przykazań dla Europy*, [w:] J. Szomburg (red.), *Biała Księga 2004: Polskie Forum Strategii Lizbońskiej*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk–Warszawa 2004, s. 15–21 oraz D. Rosati, *Alarm dla Europy*, „Gazeta Wyborcza", 1 marca 2005, s. 27.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Już w 2003 r., w tzw. raporcie Sapira[104], wskazywano na brak realizmu takiego działania, głównie ze względu na trudności w przeprowadzeniu koniecznych reform finansów publicznych i systemów ochrony socjalnej[105]. Podobny wydźwięk miał tzw. raport Grupy Wysokiego Szczebla (The High Level Group) działającej pod przewodnictwem Wima Koka, odpowiedzialnej za przygotowanie oceny postępów w połowie okresu objętego Strategią. W raporcie stwierdzono, że: „Zbyt wiele celów nie zostanie zrealizowanych. Europa zostaje w tyle zarówno za USA, jak i za Azją i przed jej społecznością stoi trudne zadanie"[106]. W raporcie z listopada 2004 r. Grupa Wysokiego Szczebla wydała opinię, że odpowiedzialność za zbyt wolną realizację procesu lizbońskiego ponoszą głównie państwa członkowskie[107].

Do roku 2005 nie udało się osiągnąć założonych na ten okres celów Strategii. W opublikowanym 2 lutego 2005 r. komunikacie na wiosenną Radę Europejską w Brukseli pt. *Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia: Nowy początek strategii lizbońskiej*[108] przewodniczący Komisji Europejskiej stwierdził:

> Spełnionych zostało wiele z fundamentalnych warunków dla europejskiego odrodzenia, jednakże w dalszym ciągu, na poziomie europejskim i krajowym, poziom realizacji nie jest wystarczający. Nie jest to wyłącznie kwestią trudnych warunków ekonomicznych, które pojawiły się od początku realizacji strategii lizbońskiej, ale wynika to też z przeładowanego programu polityk, niezadowalającej koordynacji i czasami z przeciwstawnych interesów. Niektórzy twierdzą, że w związku z tym powinniśmy porzucić ambitny program, który przygotowaliśmy pięć lat temu, ale Komisja się z tym nie zgadza[109].

Odwołując się do dwóch raportów W. Koka – pierwszego, z listopada 2003 r.[110], drugiego zaś z listopada 2004 r., stwierdzających, że aby osiągnąć ambitne cele Strategii Lizbońskiej w przyszłości, dziś trzeba skoncentrować się

---

[104] *An Agenda for a Growing Europe: Making the EU Economic System Deliver. Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission*, July 2003 (zwany Raportem Sapira), s. 3.

[105] J. Ciechański, *Strategia Lizbońska na półmetku i na rozdrożu – reorientacja na wzrost i zatrudnienie?*, „Rynek Pracy" 2005, nr 4, s. 11.

[106] W. Kok, *Facing the Challenge: The Lisbon Strategy for Growth and Employment*, Report from the High Level Group Chaired by Wim Kok, European Communities, November 2004.

[107] P. Lenain, *Strategia Lizbońska na półmetku – Jak poprawić wyniki gospodarcze Europy?*, [w:] B. Błaszczyk (red.), *Strategia Lizbońska na półmetku*…, s. 26.

[108] COM (2005) 24 z 02.02.2005, *Communication to the Spring European Council, Working together for growth and jobs: A new start for the Lisbon Strategy*, Brussels, February 2005; polska wersja językowa: COM (2005) 24, *Komunikat na wiosenny szczyt rady europejskiej. Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek strategii lizbońskiej*, http://europa.eu.int/growthandjobs/pdf/COM2005_024_pl.pdf.

[109] Tamże, s. 4.

[110] W. Kok, *Jobs, Jobs, Jobs*: *Creating more employment in Europe, Report of the Employment Taskforce*, Chaired by Wim Kok, November 2003.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

właśnie na wzroście i zatrudnieniu[111], we wspomnianym komunikacie Komisji Europejskiej dodano:

> Potrzebę natychmiastowego działania potwierdza sprawozdanie Grupy Wysokiego Szczebla, której w listopadzie zeszłego roku przewodniczył Wim Kok. W sprawozdaniu tym określono pewne przytłaczające wyzwanie. […] Stając przed tym wyzwaniem, Europa musi poprawić swoją produktywność i zatrudniać więcej ludzi. [...] Dlatego właśnie odnowiona strategia lizbońska skupia się na wzroście gospodarczym i zatrudnieniu. Aby to osiągnąć, musimy zapewnić, że:
> - Europa będzie jeszcze bardziej atrakcyjnym miejscem dla inwestowania i pracy;
> - Wiedza i innowacje będą bijącym sercem europejskiego wzrostu gospodarczego;
> - Będziemy kształtować nasze polityki tak, aby umożliwiały one przedsiębiorstwom tworzenie większej liczby lepszych miejsc pracy[112].

Biorąc powyższy komunikat pod uwagę, na szczycie UE w marcu 2005 r. w Brukseli lista priorytetów lizbońskich została ograniczona do wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Aby zrealizować te dwa bloki tematyczne zdefiniowano trzy osie problemowe, w ramach których przewidziano dziesięć obszarów działań. Szczegóły zawiera tab. 4.

Tabela 4

Struktura celów odnowionej w marcu 2004 r. Strategii Lizbońskiej

Priorytety	Osie problemowe	Obszary działań
1. Wzrost gospodarczy 2. Wzrost zatrudnienia	1. Wykorzystanie innowacji i wiedzy dla osiągnięcia wzrostu 2. Stworzenie z Europy najbardziej atrakcyjnego miejsca dla podejmowania pracy i lokowania kapitałów 3. Tworzenie większej liczby lepszych miejsc pracy	1. Wzrost i poprawa inwestycji w badania i rozwój 2. Ułatwienia dla innowacji 3. Wsparcie dla utworzenia silnej europejskiej bazy przemysłowej 4. Rozwój i unowocześnienie infrastruktury w Europie 5. Stworzenie otwartej i konkurencyjnej gospodarki 6. Poprawa regulacji na poziomie europejskim i narodowym 7. Rozwój rynku jednolitego 8. Wzrost inwestycji w kapitał ludzki poprzez lepszą edukację i zdobywanie umiejętności 9. Poprawa zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw oraz elastyczności rynków pracy i mobilności osób zatrudnionych 10. Zachęty do podejmowania zatrudnienia i unowocześniania systemów zabezpieczenia

Źródło: oprac. własne, na podstawie COM (2005) 330 z 20.07.2005, Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, *Wspólne działania na rzecz wzrostu i zatrudnienia: Wspólnotowy Program Lizboński*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, lipiec 2005.

[111] W. Kok, *Facing the Challenge…*

[112] COM (2005) 24, s. 4–5.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Działania w ramach Strategii Lizbońskiej od 2005 r. oscylują wokół wzrostu przedsiębiorczości, zwiększenia i poprawy inwestycji w badania i rozwój oraz promocji innowacji, technologii ICT i prośrodowiskowego wykorzystywania zasobów. Wspomniane działania są istotne z punktu widzenia rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Tym samym sama Strategia Lizbońska, w wersji pierwotnej, jak i zredefiniowanej, zawiera w sobie wiele postulatów odnoszących się do firm z sektora MŚP. Jest to obszar istotny, gdyż mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią podstawę wzrostu wszystkich współczesnych gospodarek, a ich rola nieustannie rośnie. Erkki Liikanen, podczas pełnienia funkcji komisarza ds. gospodarki, określił je mianem „kręgosłupa Unii Europejskiej"[113].

Polityka wobec mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest niewątpliwie jedną z priorytetowych polityk Unii Europejskiej. Również w zainicjowanej w Lizbonie Strategii unowocześniania oraz reform europejskiej gospodarki centralne miejsce zajęła kwestia zwiększania dynamiki przedsiębiorczości w Europie. Uzasadniano to faktem, że firmy z sektora MŚP są niezbędne dla zapewnienia silnego i długotrwałego wzrostu oraz większej liczby i lepszych miejsc pracy. Inicjatywy europejskie zmierzające do stworzenia nowoczesnej, dynamicznej i konkurencyjnej gospodarki odniosą sukces jedynie wtedy, gdy rozwój przedsiębiorczości stanie się głównym elementem agendy przedstawionych w Lizbonie reform, a przedsiębiorstwa te zaczną być postrzegane jako główny motor rozwoju, innowacyjności, zatrudnienia oraz społecznej integracji w Europie[114].

Zgłoszone przez Radę Europejską w 2000 r. postulaty nawoływały do uporządkowania reguł działania państw członkowskich, jak i UE jako całości, w takich kwestiach, jak[115]:

1) ilość czasu i koszty związane z utworzeniem firmy,
2) przedsiębiorczość i innowacyjność firm z sektora MŚP,
3) przegląd instrumentów finansowych stosowanych przez Europejski Bank Inwestycyjny oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny, mających na celu wsparcie tworzenia *start-ups*, przedsiębiorstw działających w sferze zaawansowanej technologii, oraz inicjatyw kapitału ryzyka,
4) opracowanie Karty Małych i Średnich Przedsiębiorstw,
5) konsultowanie proponowanych regulacji prawnych, ocena ich konsekwencji oraz wprowadzenie schematów kodyfikowania i przyswajania ustawo-

[113] B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*..., s. 10–11.

[114] *Strategia Lizbońska, Droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Warszawa, maj 2002, s. 71.

[115] Tamże, s. 72.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

dawstwa wspólnotowego, a także wprowadzenie systemu powtórnych analiz ustawodawstwa z uwagi na konieczność zapewnienia przedsiębiorstwom funkcjonowania w środowisku jasnych, prostych i skutecznych regulacji prawnych.

Państwa członkowskie i Komisja Europejska podjęły szereg działań w zakresie ustalenia wskaźników jakościowych i ilościowych ułatwiających benchmarking prowadzenia działalności gospodarczej. W konsekwencji powyższego, we wrześniu 2001 r. po raz pierwszy został przedstawiony „Innovation Scoreboard"[116], czyli przegląd działań mających za zadanie unowocześnienie i zwiększenie innowacyjności sektora MŚP. Ponadto, w tym samym roku, opublikowano raport *Best Procedure*[117] mający na celu identyfikację oraz wymianę najlepszych praktyk dotyczących polityki wobec sektora MŚP wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Efektem Strategii Lizbońskiej jest również *Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw*, w której oficjalnie wskazano, że: „Małe przedsiębiorstwa są podstawą gospodarki europejskiej. Stanowią one główne źródło miejsc pracy i bazę dla pomysłów związanych z działalnością gospodarczą. Starania Europy, aby wprowadzić nową gospodarkę, przyniosą sukces jedynie wtedy, gdy sektor ten stanie się głównym punktem programu działania"[118].

W *Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw* napisano również, że MŚP należy postrzegać jako główną siłę napędową innowacji, zatrudnienia oraz społecznej i lokalnej integracji w Europie. Karta przedstawia w zarysie, jakie działania państwa członkowskie, jak i sama Komisja powinny podjąć w celu poprawy otoczenia małych przedsiębiorstw, poza postępowaniem w myśl zasady „think small first" („najpierw myśl na małą skalę"). Państwa członkowskie UE, podpisując *Kartę*, deklarują zgodnie:

- uznajemy dynamiczne zdolności małych firm do reagowania na nowe potrzeby rynku i zapewniania miejsc pracy,
- podkreślamy znaczenie małych przedsiębiorstw przy wspieraniu rozwoju społecznego i regionalnego, gdzie przedsiębiorstwa te stanowią przykład inicjatywy i zaangażowania,

---

[116] *Commission Staff Working Paper „2001 Innovation Scoreboard"*, SEC (2001) 1414, 14.09.2001.

[117] *Commission Staff Working Paper „2001 Best Procedure Report"*, SEC (2001) 1704, 29.10.2001.

[118] *Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw* (zatwierdzona przez Radę Unii Europejskiej 13 czerwca 2000 r. oraz przyjęta przez Radę Europejską w Feira [Feira European Council] na posiedzeniu 19–20 czerwca 2000 r.).

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

• uznajemy przedsiębiorczość za wartościową i produktywną umiejętność życiową na wszystkich szczeblach odpowiedzialności,
• wyrażamy uznanie dla dobrze prosperującej przedsiębiorczości, która zasługuje na sprawiedliwe nagradzanie,
• uważamy, że odpowiedzialnym inicjatywom i podejmowaniu ryzyka czasem towarzyszą niepowodzenia i należy je traktować głównie jako możliwość uczenia się,
• uznajemy wartość wiedzy, zaangażowania i elastyczności w nowej gospodarce;

i zobowiązują się do:
• umacniania ducha innowacji i przedsiębiorczości, który umożliwia gospodarce europejskiej sprostanie czekającym ją wyzwaniom,
• ukształtowania struktur regulacyjnych, podatkowych i administracyjnych sprzyjających działalności przedsiębiorczej oraz do poprawy statusu przedsiębiorców,
• zapewnienia dostępu do rynków przy jak najmniej uciążliwych wymaganiach, spójnych z nadrzędnymi celami polityki w sferze publicznej,
• ułatwienia dostępu do najlepszych badań i technologii,
• poprawy dostępu do środków finansowych przez cały okres funkcjonowania przedsiębiorstwa,
• stałego usprawniania działalności, tak aby UE oferowała najlepsze na świecie środowisko dla małych przedsiębiorstw,
• wysłuchiwania głosu małych przedsiębiorstw,
• promocji wsparcia dla małych przedsiębiorstw na najwyższym poziomie[119].

W komunikacie Komisji Europejskiej z dnia 10.11.2005 r. doceniono rolę mikro, małych i średnich firm w realizacji zredefiniowanych postulatów Strategii. Wskazują na to słowa:

> W ramach nowego partnerstwa na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia podkreśla się zwłaszcza konieczność wprowadzenia korzystnych zmian w otoczeniu gospodarczym, uwzględnienia kwestii dotyczących bezpośrednio MŚP oraz zapewnienia im właściwego wsparcia. MŚP są wręcz niezbędne dla zapewnienia silnego i długotrwałego wzrostu oraz większej ilości i lepszych miejsc pracy. Ponadto, aby ożywić gospodarkę, Europa potrzebuje coraz więcej osób chętnych zostać przedsiębiorcami, dlatego tak ważna jest promocja przedsiębiorczości. W związku z tym, czynnikiem niezwykle istotnym w procesie uwalniania potencjału UE stają się polityki przyjazne dla MŚP zarówno na poziomie wspólnotowym, jak i w poszczególnych Państwach Członkowskich[120].

[119] Tamże.

[120] COM (2005) 551 z 10.11.2005, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Wdrażanie wspólnotowego Programu Lizbońskiego: Nowoczesna polityka wzrostu i zatrudnienia dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, listopad 2005, s. 4.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Podobny wydźwięk miał kolejny komunikat Komisji Europejskiej z 29.06.2006 r., w którym ponownie wskazano na rolę tych przedsiębiorstw:

> Partnerstwo na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia jest wzorcowym działaniem w ramach polityki Komisji Europejskiej. Jego powodzenie zależy od tego, czy europejskie małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) wykorzystają swój potencjał, jako że odgrywają one kluczową rolę we wspieraniu przedsiębiorczości, konkurencyjności i innowacji, prowadząc do zrównoważonego wzrostu i rozwoju[121].

Jednocześnie zwrócono uwagę na konieczność zniesienia barier, zwłaszcza o charakterze finansowym, w działalności firm[122].

Mając na uwadze ich rolę w poprawie spójności gospodarczej i społecznej, w 2005 r. UE w sposób zdecydowany umieściła MŚP w centrum zainteresowania Strategii Lizbońskiej w ramach działań na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, poprzez wykorzystanie podejścia partnerskiego[123] oraz wdrażanie we wszystkich politykach unijnych znanej z *Karty* zasady: „Think Small First".

W komunikacie z 2006 r.[124] zauważono, że dotychczasowe poczynania UE są niewystarczające i przedstawiono pakiet działań w zakresie finansowania innowacyjnych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw:

> Proces lizboński zapewnia ramy, w których można zwiększyć dostęp do finansowania poprzez reformy na poziomie krajowym i unijnym. Potrzebna jest poprawa w tym zakresie, pomimo [...], że elementy światowego poziomu otoczenia dla finansowania MŚP można już znaleźć w wielu państwach członkowskich. [...] W odniesieniu do popytu wielu przedsiębiorców potrzebuje doradztwa w zakresie wad i zalet różnych form finansowania oraz sposobów, aby jak najlepiej przedstawić swoje projekty inwestycyjne potencjalnie zainteresowanym instytucjom finansowym. Również programy gotowości inwestycyjnej powinny opierać się na najlepszych praktykach europejskich. W ogólnym rozrachunku Europa potrzebuje dążyć do utrwalenia się podejścia, w ramach którego zarówno przedsiębiorcy, jak i instytucje finansowe będą bardziej gotowe do podjęcia i dzielenia się ryzykiem[125].

Przeprowadzony w latach 2005–2007 przegląd polityki w zakresie MŚP wykazał, że zarówno państwa członkowskie, jak i UE dokonały postępów w tworzeniu środowiska biznesowego bardziej przyjaznego dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Komisja Europejska podjęła znaczne wysiłki w celu ograniczenia biurokracji i położyła większy nacisk na uwzględnianie firm z sektora MŚP

---

[121] COM (2006) 349 z 29.06.2006, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Realizacja wspólnotowego Programu Lizbońskiego: Finansowanie rozwoju MŚP – tworzenie europejskiej wartości dodanej*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, czerwiec 2006, s. 3.

[122] Tamże.

[123] COM (2005) 551, s. 4–5.

[124] COM (2006) 349.

[125] Tamże, s. 3–4.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

w głównych programach wsparcia UE na lata 2007–2013, a same państwa członkowskie w znacznym stopniu ulepszyły otoczenie biznesowe dla tych firm[126].

W komunikacie z dnia 11.12.2007 r. Komisja Europejska zaproponowała, aby w ramach programu lizbońskiego, w latach 2008–2010 skupić się na osiąganiu dziesięciu kluczowych celów i związanych z tym działań, a wśród nich na:

1) przyjęciu regulacji poświęconej małym przedsiębiorstwom (ang. *Small Business Act*), aby MŚP mogły w pełni wykorzystywać własne możliwości rozwoju na każdym etapie swojego cyklu życia;

2) ukierunkowaniu działania UE w taki sposób, aby do 2012 r. zmniejszyć obciążenia administracyjne UE o 25% i zrealizować ambitny program dotyczący uproszczenia prawodawstwa;

3) urzeczywistnieniu swobody przepływu wiedzy i stworzeniu rzeczywistej Europejskiej Przestrzeni Badawczej;

4) poprawieniu ramowych warunków dla innowacji[127].

Wskazując we wspomnianym już komunikacie[128] na konieczność stworzenia aktu dla małych i średnich przedsiębiorstw Komisja Europejska wykorzystała wyniki konsultacji publicznych i internetowych, jakie uprzednio prowadziła, które potwierdziły potrzebę podjęcia znaczącej inicjatywy politycznej w celu pełnego wykorzystania potencjału europejskich MŚP. W ich efekcie przedstawiono program działań na rzecz MŚP *Small Business Act* (SBA) dla Europy. W marcu 2008 r. Rada Europejska zdecydowanie poparła inicjatywę mającą na celu dalsze wzmacnianie zrównoważonego wzrostu i konkurencyjności MŚP. Tym samym przyjęto program o nazwie *Small Business Act* (SBA) dla Europy[129].

Podpisując *Small Business Act* podkreślono wolę organów Unii Europejskiej do uznania kluczowej roli MŚP w gospodarce UE i wprowadzono kompleksowe ramy polityki poprzez sformułowanie 10 zasad służących jako wytyczne przy opracowywaniu i realizacji polityki na poziomie UE,

[126] COM (2007) 592 z 4.10.2007, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Małe i średnie przedsiębiorstwa – kwestią kluczową w zapewnieniu wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Przegląd śródokresowy nowoczesnej polityki w zakresie MŚP*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, październik 2007.

[127] COM (2007) 804 z 11.12.2007, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Wniosek dotyczący wspólnotowego programu lizbońskiego 2008–2010*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, grudzień 2007.

[128] Tamże.

[129] COM (2008) 394 z 25.06.2008, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Najpierw myśl ma małą skalę. Program Small Business Act dla Europy*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, czerwiec 2008.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

jak i państw członkowskich. Zasady te uznano za niezbędne do zwiększenia wartości dodanej, zagwarantowania równorzędnych warunków dla MŚP oraz poprawy otoczenia prawnego i administracyjnego w całej Unii Europejskiej. Wspomniane zasady to[130]:

1. **Tworzenie warunków, w których przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa rodzinne mogą dobrze prosperować, a przedsiębiorczość jest nagradzana;**
2. **Zagwarantowanie, by uczciwi przedsiębiorcy, których przedsiębiorstwo zostało postawione w stan upadłości, dostali szybko drugą szansę;**
3. **Opracowywanie przepisów zgodnie z zasadą „najpierw myśl na małą skalę";**
4. **Sprawienie, by organy administracji publicznej lepiej reagowały na potrzeby MŚP;**
5. **Dostosowanie instrumentów pomocy publicznej do potrzeb MŚP;**
6. **Ułatwianie MŚP dostępu do finansowania i rozwijanie otoczenia prawnego i biznesowego sprzyjającego terminowym płatnościom w transakcjach handlowych;**
7. **Pomaganie MŚP w szerszym korzystaniu z możliwości oferowanych przez jednolity rynek;**
8. **Wspieranie podnoszenia w MŚP kwalifikacji i wszelkich form innowacji;**
9. **Wsparcie MŚP w realizacji obowiązków związanych z ochroną środowiska;**
10. **Zachęcanie i wspieranie MŚP w czerpaniu korzyści z rozwoju rynków.**

Określone w programie *Small Business Act* dla Europy zasady stanowią całość i wzajemnie uzupełniają się. Niemniej jednak, z punktu widzenia niniejszej pracy najważniejsze są zasada VI mówiąca o finansowaniu firm z sektora MŚP oraz zasada VIII dotycząca podnoszenia kwalifikacji w MŚP i wspierania innowacji. Realizacji ich powinien towarzyszyć dostęp do finansowania, w szczególności do kapitału podwyższonego ryzyka, mikrokredytów oraz finansowania typu *mezzanine*, przy jednoczesnej budowie otoczenia prawnego i biznesowego przyczyniającego się do terminowych płatności w transakcjach handlowych. Zasady powinny zachęcać MŚP do inwestycji w badania naukowe i do uczestnictwa w programach wspierających badania i rozwój, jak również do badań prowadzonych we współpracy transgranicznej, do budowania klastrów oraz aktywnego zarządzania własnością intelektualną przez MŚP.

[130] Tamże, s. 5.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Podsumowując powyższe rozważania należy zauważyć, że MŚP nie dysponują wystarczającymi zasobami finansowymi[131]. Jednocześnie są one bardzo elastyczne, szybko dostosowują się do otoczenia, ale często trudno im wykorzystać nadarzające się szanse. Dlatego polityka innowacyjna skierowana do omawianej kategorii firm powinna uwzględniać wyżej wymienione zasady i starać się za pośrednictwem właściwych instrumentów ułatwiać mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom innowacyjność[132].

Podsumowanie rozdziału 1

W rozdziale podjęto dyskusję nad zakresem pojęć „mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo", a także „sektor MŚP". Zaprezentowano ewolucję definicji powyższych terminów i wskazano na rozbieżności definicyjne występujące pomiędzy poszczególnymi państwami czy organizacjami badającymi omawiany typ firm. Zauważono, że na skutek braku jednolitej kategoryzacji i w wyniku heterogeniczności omawianego sektora do dziś nie wyłoniono uniwersalnej, powszechnie obowiązującej definicji firm zaliczanych do MŚP. Uznano, że współcześnie coraz większego znaczenia nabiera elastyczne podejście i definiowanie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przez pryzmat kryteriów jakościowych. Badania, a także sama nauka, nad omawianym sektorem firm mają charakter czysto epistemologiczny, a zatem stawiają sobie za cel poznanie istoty, tożsamości, wyłonienie cech charakterystycznych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Zaakcentowano, w ujęciu statycznym i dynamicznym, rolę i znaczenie MŚP w sferze gospodarczej i społecznej. Przedstawiono wyzwania, jakie obecnie przed mikro, małymi i średnimi firmami postawiono, a mianowicie uznanie MŚP za najistotniejsze ogniwo w procesie przywracania stabilności i pobudzania wzrostu gospodarczego państw, które odczuły negatywne skutki kryzysu gospodarczego. Założono, że choć można spodziewać się pogorszenia warunków działania mikro, małych i średnich firm, wzrostu liczby bankructw czy spadku liczby *start-ups*, to można mieć zarazem nadzieję, że omówione w niniejszym rozdziale cechy MŚP zminimalizują negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego czy nawet recesji na ich funkcjonowanie.

Podkreślono, że systematyczne rozwiązywanie problemów firm zaliczanych do sektora MŚP wpływa na poprawę ogólnej kondycji ekonomicznej poszczególnych państw, co jest argumentem za tym, by same takie firmy móc oficjalnie nazy-

[131] C. Nauwelears, R. Winties, *SME Policy and the Regional Dimension of Innovation: Towards a New Paradigm for Innovation Policy?*, University of Maastricht, Maastricht 2000, s. 3.

[132] B. Mikołajczyk, *Przedsiębiorczość i innowacje w polityce Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] E. Okoń-Horodyńska, K. Pangsy-Kania (red.), *Innowacyjność w budowaniu gospodarki wiedzy w Polsce*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007, s. 142–143.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

wać stymulatorami rozwoju gospodarek. Tym samym zaakcentowano znaczenie polityki wobec omawianego sektora firm i uznano ją za jedną z priorytetowych polityk zarówno poszczególnych państw, jak i całej Unii Europejskiej. W drodze prezentacji ewolucji podejścia do roli i znaczenia MŚP wskazano, jak na przestrzeni czasu zmieniały się priorytety i działania władz wobec omawianej grupy firm.

Zagadnienia do omówienia:

1. Podaj i omów znaczenia terminu „przedsiębiorstwo".
2. Podaj i scharakteryzuj kryteria klasyfikacji klas przedsiębiorstw.
3. Opisz kryteria ilościowe klasyfikacji przedsiębiorstw.
4. Scharakteryzuj kryteria jakościowe służące klasyfikowaniu klas przedsiębiorstw.
5. Omów przydatność uwzględniania kryteriów ilościowych i kryteriów wartościowych w klasyfikowaniu przedsiębiorstw.
6. Dokonaj porównania firm zaliczanych do MŚP z firmami dużymi.
7. Podaj i scharakteryzuj elementy definicji MŚP obowiązującej w krajach UE i stosowanej zawsze w przypadku ubiegania się o pomoc publiczną.
8. Omów rolę i postrzeganie MŚP w wieku XXI.
9. Wskaż miejsce MŚP w realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju.
10. Wskaż miejsce MŚP w realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu.
11. Opisz kategorie barier ograniczających powstanie MŚP.
12. Wskaż bariery hamujące rozwój MŚP.
13. Opisz zjawisko asymetrii informacji.
14. Scharakteryzuj zjawisko luki kapitałowej jako bariery w rozwoju MŚP.
15. Wskaż treść zapisów Strategii Lizbońskiej na rzecz MŚP.
16. Wskaż na znaczenie *Small Business Act* dla europejskich MŚP.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Zadaniem biznesu jest przekształcenie zmian w innowacje,
a więc w nowy biznes
Peter Drucker

Rozdział 2

INNOWACJE I INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW – ASPEKTY TEORETYCZNE

Rozdział umożliwia czytelnikom poznanie i zrozumienie następujących kwestii:

1. Różnice pomiędzy innowacją, inwencją a imitacją.
2. Różnice pomiędzy wąskim a szerokim pojęciem innowacji.
3. Rolę innowacji we współczesnych gospodarkach.
4. Źródła innowacji.
5. MŚP jako źródło innowacji i węzeł w sieci innowacji.
6. Znaczenie sieci innowacji dla podnoszenia innowacyjności.
7. Ewolucja metodologii pomiaru działalności innowacyjnej.
8. Polityka UE na rzecz innowacyjności.

2.1. Pojęcie i źródła innowacji. Innowacyjne przedsiębiorstwo

2.1.1. Definicja innowacji

Od kilku już lat w literaturze fachowej z zakresu ekonomii, prawa, finansów, a nawet psychologii dużo uwagi poświęca się innowacyjności, innowacyjnym przedsiębiorstwom, innowacyjnej gospodarce. Bogactwo i różnorodność informacji przekazywanych w ten sposób, jak i działania władz na poziomie krajowym i międzynarodowym na rzecz innowacji i innowacyjności, pozwalają postawić tezę, że zdolność do tworzenia i absorbowania innowacji jest największym wyzwaniem wieku XXI.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Technika, na którą składają się zasób środków wyposażenia i metody działania, którymi posługuje się człowiek w procesie produkcji, stanowi jeden z najistotniejszych czynników determinujących funkcjonowanie przedsiębiorstwa jako podmiotu gospodarczego. Przechodzenie od niższego do wyższego poziomu techniki – czyli postęp techniczny – definiuje się przy tym jako proces zmian rozwojowych techniki wyrażający się wprowadzeniem do procesu produkcji nowych, udoskonalonych maszyn, urządzeń itp., a także doskonalszym wykorzystaniem istniejących zasobów. Ponieważ wprowadzenie postępu technicznego pociąga za sobą konieczność wdrożenia zmian w organizacji produkcji, to często omawiane pojęcie rozszerza się, wprowadzając kategorię postępu techniczno-organizacyjnego[1]. Postęp techniczno-organizacyjny obejmuje dwie fazy[2]:

- inwencję, czyli tworzenie teoretycznych podstaw postępu na podstawie osiągnięć nauki,
- innowację – wykorzystanie inwencji.

Inwencje wskazują jedynie na możliwości wprowadzenia postępu techniczno-organizacyjnego, dlatego też jako kategoria ekonomiczna są neutralne. Ale już przekształceniu inwencji w innowację towarzyszy postęp, wzrost.

Innowacje uznaje się za czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego, czy to przedsiębiorstw, czy regionów, a nawet całych państw. Pomimo istoty omawianego zjawiska i dostrzeżenia jego roli, nie ma jednej uniwersalnej definicji pojęć „innowacja" ani „innowacyjność". Trudności ze scharakteryzowaniem i interpretacją procesów innowacyjnych wynikają głównie z ich charakteru, a więc z ich złożoności, dynamiczności i wieloaspektowości[3]. Niemniej wszystkie próby wskazania, czym jest innowacja zawierają jeden łączący je element – innowacja oznacza coś nowego, zmianę.

Zjawisku „zmiany" jako cechy innowacji nadaje się z reguły wydźwięk pozytywny, uznając innowację za zmianę postępową. Zmiana jednak jest pojęciem mającym niejako wpisaną w swoją treść różnokierunkowość – można wyróżnić postęp, zmiany neutralne, ale i regres[4]. Tym samym innowacja, choć przez rynek jest od dawna uznawana za czynnik twórczy, może również niszczyć[5]. Destrukcyjny charakter innowacji zaznacza się w zastępowaniu starych metod działania

[1] Z. Cygan (red.), *Nowoczesne działania innowacyjne przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa 2001, s. 87.

[2] Tamże.

[3] A. Stępniewski, *Innowacyjność MSP. Rozwiązania i instytucje wspierające*, Lublin 2004, s. 9.

[4] Z. Madej, *Nauka i rozwój gospodarczy*, Warszawa 1970, s. 13; cyt. za: E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 11.

[5] *Zarządzanie kreatywnością i innowacją*, Harvard Business Essentials, MT Biznes sp. z o.o., Konstancin Jeziorna 2005, s. 11.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

(sprzed wdrożenia innowacji), wypychaniu z rynku przedsiębiorstw je stosujących i przyczynianiu się do narastania zacofania i zwiększania dysproporcji pomiędzy gospodarkami dysponującymi środkami pozwalającymi na stosowanie innowacji i tymi, których na tworzenie i zakup rozwiązań innowacyjnych nie stać.

Teorię innowacji do nauk ekonomicznych wprowadził J. Schumpeter, którego uznaje się za „ojca" pojęcia innowacji. Sformułował on również tezę, że innowacyjność przedsiębiorstw stanowi o rozwoju gospodarczym w większym stopniu niż kapitał.

Schumpeter stwierdził, że innowacja to istotna, fundamentalna lub radykalna zmiana prowadząca do nowego. Pojęciem tym objął[6]:

1. **Wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub też udoskonalenie dotychczas istniejących;**
2. **Wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji;**
3. **Otwarcie nowego rynku;**
4. **Zastosowanie nowego sposobu sprzedaży bądź zakupów;**
5. **Zastosowanie nowych surowców albo półfabrykatów;**
6. **Wprowadzenie nowej organizacji, np. utworzenie monopolu lub jego likwidacja.**

Autor ten wprowadził przy tym tzw. triadę Schumpetera, a więc rozróżnienie pomiędzy inwencją, innowacją a imitacją[7]. Inwencję zdefiniował jako fakt naukowy lub techniczny, stanowiący podstawę potencjalnego postępu technicznego. Jednocześnie podkreślił, że dopiero wprowadzenie inwencji, jej zastosowanie, a więc innowacja, prowadzi do rozwoju. Wszelkie pozostałe działania mające na celu adaptację czy też dyfuzję powstałych innowacji to imitacja, gdyż nie towarzyszy im stworzenie nowych, nieistniejących dotychczas rozwiązań.

Właściwości innowacji, które – zdaniem Schumpetera – decydowały o ich wpływie na rozwój gospodarczy, polegają na tym, że[8]:

1. Innowacje mają charakter komplementarny, ich powstanie wiąże się z zaistnieniem długiego łańcucha sekwencji przekształceń strukturalnych;

2. Innowacje są realizowane w sposób skokowy, falowy i stopniowo opanowują gospodarkę;

[6] J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.

[7] J. A. Schumpeter, *Business Cycles*. *A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalists Process*, New York–London, 1939, s. 87.

[8] Więcej patrz: J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego…*

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

3. Warunki zbliżone do stanu równowagi gospodarczej sprzyjają powstawaniu innowacji, a w miarę ich rozprzestrzeniania gospodarka wchodzi w stan nierównowagi;

4. Rozmieszczanie innowacji w całym systemie ekonomicznym nie odbywa się regularnie; cechą innowacji jest to, że mają tendencję do gromadzenia się w każdym dowolnym czasie w konkretnych sektorach i gałęziach. Powyższe powoduje, że powstają nowe dziedziny, sektory i gałęzie, których rozwój jest dynamiczny i odbywa się kosztem zmniejszenia tempa rozwoju, stagnacji, a nawet wypierania starych gałęzi.

Ostatnim stwierdzeniem zwrócił on uwagę na destrukcyjny charakter innowacji.

Schumpeter w swoich rozważaniach podkreślał jednocześnie, że istnienie możliwości innowacyjnych jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym dla rozwoju, gdyż innowacje wymagają stworzenia nowej lub przebudowy starej firmy, a do tego potrzebny jest odpowiedni zasób finansowy[9]. Tym samym wskazał na powiązania pomiędzy rozwojem gospodarek poprzez innowacje, roli przedsiębiorstw, zwłaszcza nowo powstałych *seed*[10] i *start-up*, w tym procesie oraz akcentował znaczenie finansowych uwarunkowań innowacyjności.

Wielu innych, również współczesnych, badaczy i naukowców mówiąc o „innowacji" rozumie ją w szerokim znaczeniu – opartym na tezach zaprezentowanych przez Schumpetera. Ph. Kotler[11] stwierdził, że pojęciem „innowacja" można określić każde dobro, które jest postrzegane przez kogoś jako nowe. Podobnie „innowację" zdefiniował E. M. Rogers[12], utrzymując, że innowacją jest idea, działanie lub obiekt, który jest postrzegany przez jednostkę przyjmującą jako nowy. Najbliższe schumpeterowskiemu jest ujęcie „innowacji" dokonane przez J. A. Allena[13]. Sformułował on następującą definicję: „innowacją jest wprowadzenie do szerokiego użytku nowych produktów, procesów lub sposobów postępowania". W ujęciu typowo technicznym innowacją jest podejmowanie nowej działalności gospodarczej lub świadczenie nowych usług poprzez nowe kombinacje czynników produkcji, nowe wyroby, sposoby dystrybucji dóbr i usług[14]. Zdaniem

---

[9] J. A. Schumpeter, *Business Cycles*..., s. 74.

[10] **Seed capital** – kapitał dostarczany na finansowanie przedsięwzięcia w bardzo wczesnym etapie powstania, m. in. na zbudowanie prototypu produktu, przeprowadzenie wstępnych badań rynkowych, skompletowanie zespołu menedżerskiego. Jest to kapitał dostarczany na „rozruch" firmy. Cyt. za: P. Tamowicz, P. Rot, *Fundusze Venture Capital w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002, s. 7.

[11] Ph. Kotler, *Marketing*, Wyd. Gebethner, Warszawa 1994, s. 322.

[12] E. M. Rogers, *Diffusion of Innovation*, Free Press, New York 2003, s. 12; cyt. za: A. H. Jasiński, *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006.

[13] J. A. Allen, *Scientific Innovation and Industrial Prosperity*, Longman, London 1966, s. 7; cyt. za: A. H. Jasiński, *Innowacje i transfer*...

[14] J. Sundbo, *The Theory of Innovation. Entrepreneurs, Technology and Strategy*, Edward Eldgar, Cheltenham, UK 1998.

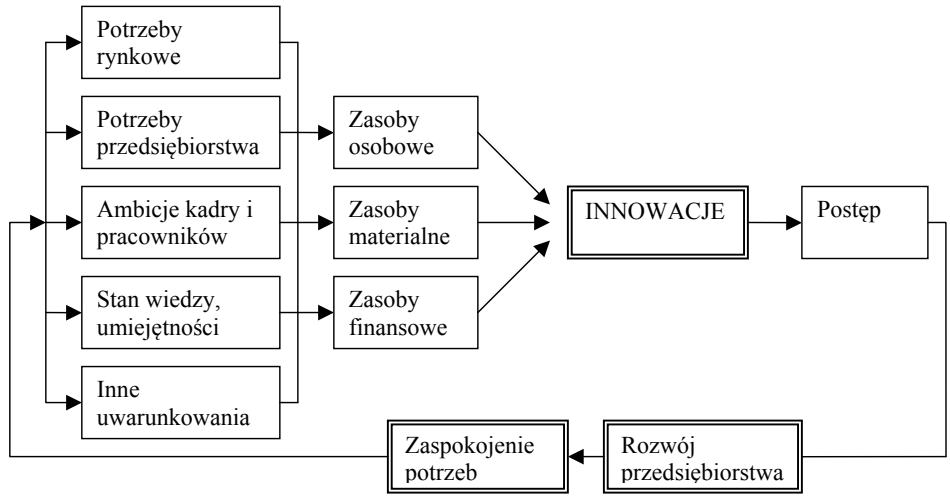
Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

J. Węcławskiego innowacje są odkryciami będącymi wynikiem inwencji ludzi, powodującymi postępowe zmiany w określonych stanach rzeczy[15].

J. Witkowska i Z. Wysokińska[16] sygnalizują, że **innowacja jest procesem**. Nie stanowi ona wyniku działalności jednej tylko instytucji, lecz oparta jest na ciągłym procesie badawczym mającym na celu wykorzystanie nowych źródeł wiedzy i technologii, a uwieńczeniem procesu jest zastosowanie ich w produktach i w produkcji. Autorki zaznaczają, że to systemy innowacyjne są czynnikiem, który pozwala na tworzenie nowych rozwiązań[17].

Miejsce innowacji w rozwoju przedsiębiorstwa, przy jednoczesnym wskazaniu, że innowacja jest procesem, przedstawia schemat 2. Wynika z niego, że pobudką do wprowadzenia zmian są przede wszystkim potrzeby samej firmy, jak i otoczenia (rynku), w którym ona funkcjonuje. Potrzeby przedsiębiorstwa wynikają m. in. z ambicji i chęci wykorzystania posiadanej wiedzy i doświadczenia. Tym, co determinuje rodzaj i skalę wprowadzanych innowacji są jednak zasoby posiadane przez jednostkę, a w szczególności zasoby osobowe, materialne i finansowe.

Schemat 2. Innowacje jako proces i ich miejsce w rozwoju przedsiębiorstwa



Źródło: oprac. własne na podstawie J. Baruk, *Innowacje czynnikiem efektywnego rozwoju przedsiębiorstwa*, UMCS, Lublin 1992

[15] J. Węcławski, L. Pasieczny, *Ekonomika przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1981, s. 136.

[16] J. Witkowska, Z. Wysokińska, *Umiędzynaradawianie małych i średnich przedsiębiorstw a procesy integracji europejskiej. Aspekty teoretyczne i empiryczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006, s. 25.

[17] *Innovative Firms, Networks and Clusters*, [w:] *Managing National Innovative Systems*, OECD, Paris 1999, s. 49–61.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

A. Stępniewski akcentuje, że czynniki pobudzające firmy do tworzenia i wdrażania innowacji mają różnorodne źródła, w szczególności są to jednak[18]:

1) system funkcjonowania gospodarki,
2) pozycja przedsiębiorstwa,
3) zasoby rzeczowe i finansowe będące w dyspozycji przedsiębiorstwa,
4) zasób wiedzy, umiejętności i doświadczenie pracowników,
5) ambicje i gotowość kadry kierowniczej oraz pracowników do wdrażania innowacji,
6) potrzeby rynku i samego przedsiębiorstwa.

Innowacje stwarzane z uwagi na potrzeby rynkowe, potrzeby przedsiębiorstw, ambicje osób zatrudnionych w firmach czy też wymuszone przez gospodarkę, uwarunkowane są możliwościami i zasobami osobowymi oraz materialnymi firm. A powstanie i wdrożenie innowacji przyczynia się do zaspokajania potrzeb społecznych, co z kolei powoduje powstawanie nowych potrzeb, a to pobudza do poszukiwania i wdrażania nowych rozwiązań. Jak więc widać, innowacje są procesem, do tego ciągłym.

Znaczenie zmian w teorii innowacji, przy jednoczesnym zwróceniu uwagi na systematyczność (permanentność) procesu innowacji, podkreśla również P. Drucker[19]. Jego zdaniem „innowacja" stanowi szczególne narzędzie przedsiębiorców, za pomocą którego ze zmiany czynią oni okazję do podjęcia nowej działalności gospodarczej lub do świadczenia nowych usług. W konsekwencji powyższego, „systematyczna innowacja" polega na celowym i zorganizowanym poszukiwaniu zmian istniejących produktów oraz na systematycznej analizie możliwości, jakie te zmiany mogą oferować w zakresie innowacji ekonomicznej bądź społecznej. W takim ujęciu „innowacja" jest pojęciem ekonomicznym lub społecznym, a nie technicznym, z jakim jest współcześnie kojarzona najczęściej.

Definicja zaprezentowana przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości mówi, że:

> Innowacja jest pracą zorganizowaną, systematyczną i racjonalną. Innowacja jest szczególnym narzędziem przedsiębiorców, za pomocą którego ze zmiany (otoczenia) [niekoniecznie z wiedzy...] czynią okazję do podjęcia nowej działalności gospodarczej lub do świadczenia nowych usług poprzez nowe kombinacje czynników produkcji, nowe wyroby, sposoby dystrybucji dóbr i usług[20].

---

[18] A. Stępniewski, *Innowacyjność MSP. Rozwiązania…*, s. 12–13.

[19] P. F. Drucker, *Natchnienie i fart, czyli innowacje i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2004, s. 40.

[20] A. Żołnierski, *Potencjał innowacyjny polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 64.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Równie szeroko, jak powyżej wskazane, rozumiana jest „innowacja" w Unii Europejskiej. Zgodnie z komunikatem Komisji z dnia 11 marca 2003 r. zatytułowanym *Polityka innowacji: dostosowanie podejścia Unii w kontekście strategii lizbońskiej*[21] innowacja jest rozumiana jako pojęcie obejmujące odnowienie i poszerzenie gamy produktów i usług oraz powiązanych z nimi rynków; opracowanie nowych metod projektowania, produkcji, dostaw i dystrybucji; wprowadzenie zmian w zarządzaniu, organizacji pracy, warunkach pracy i umiejętnościach siły roboczej; pojęcie innowacji obejmuje innowacje technologiczne, pozatechnologiczne i organizacyjne. Powyższa definicja potwierdza, że innowacje są pojęciem o niezwykle szerokim znaczeniu, co wynika z faktu, iż mogą one dotyczyć produktów, technologii, procesów oraz organizacji. Mając powyższe na uwadze innowację można postrzegać jako[22]:

- ciąg działań prowadzących do rozwiązania określonego problemu, w wyniku którego dochodzi do wytworzenia pewnej nowości,
- postępowanie lub rzecz, dotąd nieznane oraz sam proces wprowadzania nowych idei i pomysłów do powszechnego użycia,
- nowe produkty, technologie, systemy organizacji i zarządzania, marketingu,
- nowy, nieznany dotychczas sposób zaspokajania nowych potrzeb,
- modyfikację wyrobu, usługi, procesu produkcyjnego lub technologii.

Z punktu widzenia niniejszej pracy najistotniejsza jest definicja Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju OECD/EUROSTAT zaprezentowana w podręczniku *Oslo Manual* z 2005 r.[23] Zgodnie z nią innowację stanowi wdrożenie (wprowadzenie na rynek) nowego lub znacznie ulepszonego produktu bądź usługi, procesu, ulepszeń marketingowych albo nowych rozwiązań o charakterze organizacyjnym związanych w szczególności z prowadzeniem biznesu, organizacji pracy i relacji z otoczeniem[24]. W ten sposób wyróżniono cztery rodzaje innowacji, a mianowicie: produktową, procesową, marketingową i organizacyjną.

[21] COM (2003) 112 z 11.03.2003, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: *Innovation Policy: Updating the Union's Approach in the Context of the Lisbon Strategy*, Brussels, March 2003.

[22] Więcej patrz: J. Sadkowska-Bień, *Innowacje w przedsiębiorstwie*, [w:] L. J. Pawłowicz (red.), *Ekonomika przedsiębiorstw, zagadnienia wybrane*, wyd. 2, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2005, s. 373–374; M. Szałańska, *Rola innowacji w rozwoju przedsiębiorstwa*, [w:] *Przedsiębiorstwo u progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Zakopane 2000, s. 288–289; A. Pomykalski, *Zarządzanie innowacjami*, PWN, Warszawa 2001, s. 17.

[23] *Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. Third Edition*, OECD/Eurostat, Paris 2005.

[24] Tamże, s. 46.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Definicja z 2005 r. jest już trzecią charakterystyką pojęcia „innowacja" zaprezentowaną przez OECD/Eurostat. Pierwsza, z 1992 r., innowacją określała sytuację, gdy nowy lub ulepszony produkt zostaje wprowadzony na rynek albo nowy bądź ulepszony proces zostaje zastosowany w produkcji, przy czym ów produkt i proces są nowe przynajmniej z punktu widzenia wprowadzającego je przedsiębiorstwa. Powyższe dotyczyło tylko i wyłącznie zmian w przemyśle, w produktach i procesach technologicznych[25]. Zmiany techniczne, technologiczne, określane jako innowacje, zaczęły z czasem wymagać dokonywania w przedsiębiorstwach zmian organizacyjnych. To było przyczyną dodania w 1997 r. do definicji pojęcia „innowacja" aspektu ulepszeń i nowości w organizacji działania firmy i jej związków z otoczeniem[26].

Przytoczona powyżej klasyfikacja innowacji z 2005 r. wyodrębnia dodatkowo marketing jako obszar, w którym można, a nawet powinno się, wdrażać zmiany. Choć rola marketingu w działalności firm zaczęła być dostrzegana na początku wieku XX, a na innowacje w marketingu już w 1968 r. wskazywał P. Drucker[27], w definicji innowacji tworzonej przez OECD/Eurostat powyższe fakty uwzględniono dopiero w 2005 r.

Ewolucja pojęcia „innowacji" i sposobu jej postrzegania, zaobserwowana w latach 1992–2005, co w skrócie zostało przedstawione powyżej, wskazuje na ogromną rozwojowość omawianego zjawiska. Mając na uwadze fakt, że innowacje są nieustającym i niemającym końca procesem[28] można się spodziewać, że definicja z 2005 r. będzie ulegała ciągłym modyfikacjom i uaktualnieniom, przyjmującym formę włączania w zakres pojęcia coraz to nowych obszarów, takich w których możliwe będzie wdrożenie zmian i udoskonaleń, a ewolucja pojęcia będzie wynikać z konieczności dostosowania omawianego terminu do zmian zachodzących na świecie.

M. Hoffer sygnalizuje, że przedsiębiorstwa chcące osiągać swoje cele w wysoce konkurencyjnym otoczeniu powinny realizować wszystkie cztery typy innowacji – nie tylko techniczne (a więc produktowe i technologiczne), ale także rynkowe (marketingowe) i organizacyjne[29]. Co więcej, badania firm z sektora MŚP w krajach wysoko rozwiniętych dowodzą, że przedsiębiorstwa najszybciej się rozwijające osiągają swój wzrost nie dzięki nowościom technicznym, ale dzięki innowacjom marketingowym i organizacyjnym[30]. Oznacza to, że nawet jednost-

[25] Tamże, s. 3.

[26] Tamże, s. 12.

[27] P. F. Drucker, *The Practice of Management*, London 1968, s. 58; cyt. za: E. Stawasz, *Innowacje a mała firma…*, s. 12.

[28] *Oslo Manual…*, s. 15.

[29] M. Haffer (red.), *Innowacyjność i potrzeby proinnowacyjne przedsiębiorstw regionu kujawsko-pomorskiego*, Wydawnictwo Uniwersytety Mikołaja Kopernika, Toruń 2004, s. 5.

[30] *SMEs: Employment, Innovation and Growth – The Washington Workshop*, OECD 1996, s. 57–58.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

ki, które nie są w stanie skutecznie wprowadzać na rynek innowacji produktowych i technologicznych, mogą być bezkonkurencyjne w procesach wdrażania innowacji marketingowych i organizacyjnych.

Dotychczasowe i przytoczone powyżej próby zdefiniowania pojęcia „innowacja" ujmują omawiane zjawisko szeroko. Wąskie ujęcie „innowacji" zakłada, że nie każdą nowość można traktować jako innowację. Przedstawicielem takiego podejścia jest Ch. Freeman[31], który pisze, że „innowację" stanowi pierwsze handlowe wprowadzenie nowego produktu, procesu, systemu itp.

Tak bardzo zróżnicowane i niesprecyzowane pojmowanie innowacji wynika zarówno ze stosunkowo niedługiej tradycji badań nad tym zjawiskiem, jak i odmienności ujęć teoretycznych[32]. Niemniej jednak, zawsze pod pojęciem „innowacja" powinno się rozumieć zmianę jakościowo różną od już istniejących, zamierzone i świadome wzbogacenie istniejącej rzeczywistości o nowe elementy[33]. J. Baruk dostrzega więcej cech wyróżniających innowację, a mianowicie uważa, że:

- jest ona zmianą korzystną i celową,
- jest zmianą, która musi znaleźć praktyczne zastosowanie – tylko pierwsze zastosowanie jest brane pod uwagę,
- przedmiotem zmian są: wyroby, procesy, organizacja, metody zarządzania,
- może być ona nośnikiem postępu technicznego,
- wymaga ona określonego zasobu wiedzy[34].

Wieloaspektowość pojęcia „innowacje" powoduje wyodrębnianie się coraz nowych klasyfikacji podziału omawianego zjawiska. Obok wspomnianego już podziału opartego na kryterium przedmiotu innowacji (innowacje produktowe, procesowe, marketingowe, organizacyjne) w literaturze spotyka się podziały[35]:

1. Według kryterium oryginalności zmian:
   a) innowacje kreatywne (twórcze, oryginalne) – jest to pierwsze zastosowanie przedmiotu innowacji; innowacje tego rodzaju odgrywają kluczową rolę w rozwoju gospodarki;

---

[31] Ch. Freeman, *The Economics of Industrial Innovation*, Pinter, London 1982, s. 7; cyt. za: A. H. Jasiński, *Innowacje i transfer*...

[32] O podziale innowacji więcej patrz: Z. Cygan (red.), *Nowoczesne działania innowacyjne*...

[33] I. Sikorska-Wolak, *Przedsiębiorczość jako przejaw innowacyjności*, [w:] *Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników*, SGGW – Katedra Doradztwa Rolniczego, Warszawa 1995, s. 7–8; M. Moszkowicz, *Przedsiębiorczość i innowacyjność w gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2006, s. 45–53.

[34] J. Baruk, *Innowacje czynnikiem efektywnego rozwoju przedsiębiorstwa*, UMCS, Lublin 1992, s. 36.

[35] J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003; cyt. za: Z. Cygan (red.), *Nowoczesne działania innowacyjne*..., s. 97.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

b) innowacje imitujące (odtwórcze, naśladowcze) – polegają na odtworzeniu innowacji kreatywnych przez podmioty naśladujące;

2. Według kryterium sprzężenia osobowego i instytucjonalnego:
   a) innowacje sprzężone – zmiany, które są wynikiem kooperacji i wspólnego wysiłku osób i instytucji wspólnie opracowujących innowacje i/lub je wdrażających; innowacje sprzężone stanowią współcześnie podstawową formę działalności innowacyjnej podmiotów gospodarczych. Wynika to z faktu, że przedsięwzięcia innowacyjne wymagają z reguły finansowania i zakresu wiedzy przekraczających możliwości jednego podmiotu;
   b) innowacje niesprzężone – zmiany będące wynikiem samodzielnej, odosobnionej pracy podmiotu gospodarki;
3. Według kryterium mechanizmu pobudzania do innowacji:
   a) innowacje podażowe – stanowią następstwo odkryć, wynalazków i pomysłów stymulowanych przez rozwój nauki i techniki;
   b) innowacje popytowe – ich powstanie stymulują potrzeby ujawniające się na rynku lub poza nim.

Innowacje często są utożsamiane z tzw. *high-tech*, czyli wysoką technologią. Jest to podejście nieprawidłowe, gdyż stanowiące przedmiot niniejszego rozdziału innowacje są pojęciem znacznie szerszym. Zgodnie z definicją OECD mianem wysokich technologii (*high-tech*) określa się branże lub produkty, które w porównaniu z pozostałymi branżami i produktami cechują się wyższym udziałem wydatków na badania i rozwój (B+R) w wartości finalnej. Wskaźnik intensywności wydatków na B+R szacowany jest więc zarówno w odniesieniu do całych branż czy dziedzin przemysłu (podejście dziedzinowe – *sectoral approach*), jak i do poszczególnych wyrobów lub grup wyrobów (podejście produktowe – *product approach*)[36].

E. Wojnicka, obok wysokiego poziomu wydatków na B+R, cechami charakterystycznymi dla branż wysokich technologii czyni[37]:

1. Wysoki poziom zatrudnienia personelu naukowo-technicznego;
2. Technologie zawarte w patentach i licencjach;
3. Strategiczną współpracę z innymi firmami wysoko technologicznymi i ośrodkami naukowymi;
4. Szybki proces „dewaluacji" opracowywanych i stosowanych technologii;
5. Wysoki poziom rotacji wyposażenia technicznego, konieczność dużych nakładów kapitałowych.

---

[36] T. Hatzichronoglou, *Revision of the High-Technology Sector and Product Classification*, STI Working Papers, OECD, Paris 1997, s. 5 i n.

[37] Patrz: E. Wojnicka (red.), *Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii w Polsce do 2020 roku. Ekspertyza dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*, Warszawa 2006, s. 6 i n. oraz E. Wojnicka, *System innowacyjny Polski z perspektywy przedsiębiorstw*, IBnGR, Gdańsk 2004.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Analiza przedstawionej powyżej charakterystyki *high-tech* pozwala stwierdzić, że wysokie technologie są odbiciem rozwoju naukowo-technicznego. Natomiast pojęcie innowacyjności jest bardziej uniwersalne i niezależne od konkretnych uwarunkowań – innowacja to zastosowanie wynalazku o jakimkolwiek poziomie technologicznym. Branże, podmioty gospodarcze czy kraje charakteryzujące się wysokim stopniem innowacyjności wcale nie muszą stosować ani wprowadzać wysokich technologii. Ale faktem jest, że zjawiska związane z tworzeniem i stosowaniem wysokich technologii mają z natury charakter innowacyjny. Znaczenie przedsiębiorstw wysoko technologicznych dla systemu innowacyjnego wynika z faktu, że są to firmy potencjalnie najbardziej innowacyjne, choćby dlatego, że działają w branżach stosunkowo nowych, a więc opartych na innowacjach. Firmy wysoko technologiczne cechuje też wysoki poziom współpracy z zewnętrznymi podmiotami, a szczególnie ze sferą nauki i badań[38]. To uzasadnia sytuację, w której większość klastrów wysoko technologicznych stanowi równocześnie lokalne systemy innowacyjne[39].

2.1.2. Źródła innowacji

Dla uzyskania pełnego obrazu zjawiska, jakim są „innowacje", należy wskazać ich źródła, szczególną uwagę poświęcając przedsiębiorstwom. W nich bowiem materializują się i komercjalizują nowe rozwiązania konstrukcyjne, technologiczne, organizacyjne i marketingowe, wygenerowane lub sformułowane przez działalność naukowo-badawczą. Przedsiębiorstwa są ponadto dominującym źródłem pozabudżetowego finansowania innowacji[40].

Pojęcie „źródło innowacji" jest wieloznaczne i zawiera w sobie zarówno impulsy, przyczyny, miejsca (w tym organizacje lub osoby indywidualne) oraz czynniki warunkujące proces tworzenia innowacji[41].

Najważniejszym źródłem innowacji są bez wątpienia własne – a więc prowadzone w konkretnym przedsiębiorstwie/państwie/jednostce prace badawczo-naukowe i rozwojowe, określane często w skrócie jako R&D (od Research and Development) lub B+R (od Badania i Rozwój). Ich rezultatem są nowe wynalazki, *know-how* i inne nieznane jeszcze rozwiązania, często przyczyniające się do powstawania nowych dziedzin produkcji i usług, a tym samym wymuszające zmiany w gospodarce.

---

[38] Więcej patrz: E. Wojnicka, T. Brodzicki, A. Hildebrandt, S. Szultka (red.), *Clusters in Poland. Preliminary Report for LEED/OECD Program*, IBnGR, Gdańsk 2002.

[39] E. Wojnicka (red.), *Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw…*, s. 44.

[40] W. Janasz, K. Kozioł, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 115.

[41] Więcej patrz: J. Penc, *Strategie zarządzania i ich realizacja. Zarządzanie strategiczne*, Placet, Warszawa 1995, s. 73.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Powyższe ustalenia pozwalają wysnuć tezę, że konieczność prowadzenia badań naukowych dla rozwoju techniki i produkcji powoduje, że nauka staje się istotnym elementem w rozwoju gospodarczym. Wynika to z faktu, że badania niewątpliwie są warunkiem realizacji przedsięwzięć modernizacyjnych, a, co więcej, bez wcześniejszego przeprowadzenia badań (i ich pomyślnych wyników) osiągnięcie zmian w produkcji, które powinny przyczynić się do postępu technicznego, jest niemożliwe.

Obok prac zaliczanych do B+R za istotne źródła innowacji uznaje się również[42]:

- **obcą myśl techniczną. Ten sposób uzyskania nowych rozwiązań technicznych i produkcyjnych jest drogą najkrótszą, obarczoną najniższym stopniem ryzyka, a czasem jedynym możliwym sposobem pozyskania innowacji. Może ona przybrać jedną z dwóch form: zakupu danego rozwiązania do samodzielnego wykorzystania lub ich udostępnienie w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych (transfer techniki),**
- **działalność wynalazczo-racjonalizatorską.**

W kontekście działalności przedsiębiorstw, w ramach powyższego podziału, źródła innowacji można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Takiego podziału dokonuje między innymi Ch. Freeman[43]. Do źródeł zewnętrznych zalicza on:

- wyniki badań naukowo-technicznych prowadzonych na uczelniach i w instytutach badawczych,
- licencje i *know-how* zakupione od innych przedsiębiorstw,
- rzeczowy transfer techniki,
- współpracę naukową i badawczo-techniczną, w tym wspólne przedsięwzięcia z innymi przedsiębiorstwami, uczelniami i instytutami badawczymi,
- konferencje naukowe, publikacje fachowe, wystawy, itp.

Zbiór wewnętrznych źródeł innowacji jest węższy, ale z punktu widzenia przedsiębiorstwa znacznie bardziej istotny, i obejmuje: wyniki prac rozwojowych prowadzonych przez własne jednostki badawczo-rozwojowe oraz projekty badawczo-racjonalizatorskie zgłoszone przez pracowników przedsiębiorstwa.

[42] E. Stawasz, *Innowacje a mała firma…*, s. 12.

[43] Ch. Freeman, *The Economics of Technical Change*, „Cambridge Journal of Economics" 1994, vol. 18, s. 469–474.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Polska Agencja rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) zwraca uwagę, że na wewnętrzny potencjał innowacyjny składają się:

- kadra (jej wiedza i doświadczenie, umiejętności i kwalifikacje oraz sposób zarządzania dostępnymi zasobami, zarządzanie informacją),
- badania i rozwój (wyodrębnione komórki B+R, prowadzone prace B+R, prace zlecane),
- technologia (komputery i technologia ICT, maszyny i urządzenia, a także stopień nowoczesności maszyn i urządzeń).

Wskazane przez PARP zewnętrzne źródła innowacji to przede wszystkim wyższe uczelnie i jednostki badawczo-rozwojowe, ale także firmy konkurencyjne, odbiorcy oraz dostawcy[44].

P. Drucker, dzieląc źródła innowacji przedsiębiorstw na wewnętrzne (znajdujące się w samym przedsiębiorstwie lub wewnątrz sektora, w którym firma działa) oraz zewnętrzne (wynikające ze zmian w otoczeniu), wskazuje ich siedem (patrz schemat 3)[45].
Do wewnętrznych zalicza on:

1. **„Nieoczekiwane": powodzenie, niepowodzenie, zdarzenie zewnętrzne;**
2. **Niezgodność między rzeczywistością a wyobrażeniem o niej;**
3. **Innowację wynikającą z potrzeb procesu;**
4. **Zmiany w strukturze przemysłu lub strukturze rynku, które wszystkich zaskakują.**

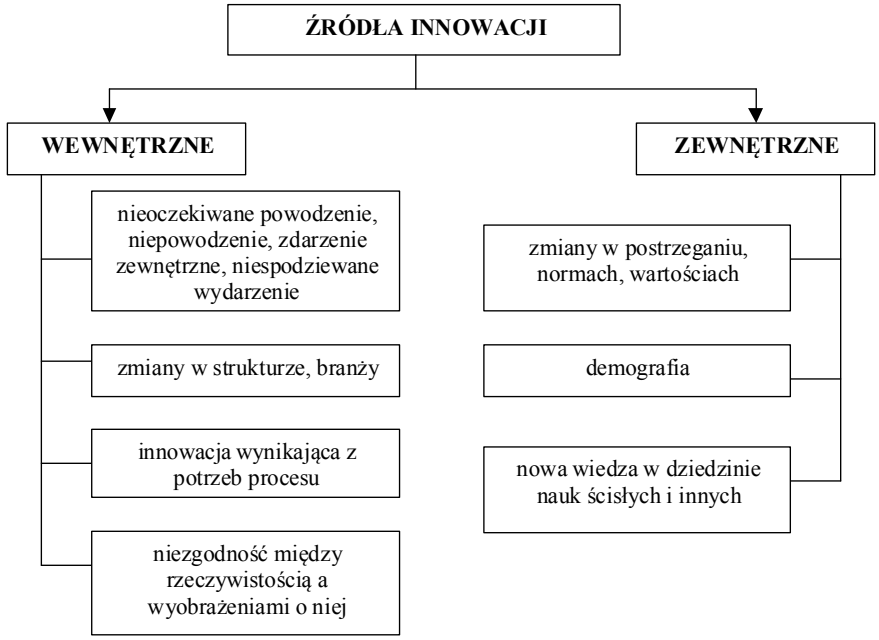
Do źródeł innowacji wiążących się ze zmianami w otoczeniu przedsiębiorstwa zalicza on:

1. **Demografię – zmiany w populacji (zarówno zmiany w liczebności, jak i w strukturze, zatrudnieniu, poziomie wykształcenia i w dochodach ludności);**
2. **Zmiany w postrzeganiu, nastrojach, wartościach;**
3. **Nową wiedzę zarówno w dziedzinie nauk ścisłych, jak i innych.**

[44] A. Żołnierski, *Potencjał...*, s. 6.
[45] P. F. Drucker, *Natchnienie i fart...*, s. 39 i n.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Schemat 3. Źródła innowacji według P. F. Druckera


ŹRÓDŁA INNOWACJI
WEWNĘTRZNE
ZEWNĘTRZNE
nieoczekiwane powodzenie, niepowodzenie, zdarzenie zewnętrzne, niespodziewane wydarzenie
zmiany w strukturze, branży
innowacja wynikająca z potrzeb procesu
niezgodność między rzeczywistością a wyobrażeniami o niej
zmiany w postrzeganiu, normach, wartościach
demografia
nowa wiedza w dziedzinie nauk ścisłych i innych

Źródło: oprac. własne na podstawie P. F. Drucker, *Natchnienie i fart, czyli innowacje i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2004, s. 39–44

Możliwość wyodrębnienia wewnętrznych i zewnętrznych źródeł innowacji zwraca uwagę na istnienie dwóch koncepcji omawianego zjawiska: podażowej i popytowej. Istotą podziału jest to, czy w pierwszej kolejności powstało nowe rozwiązanie, które następnie próbuje się wdrożyć, czyli znaleźć dla niego zastosowanie[46], czy jest odwrotnie – na początku dostrzeżono potrzebę zmian w konkretnym obszarze i w wyniku powyższego rozpoczęto badania nad znalezieniem odpowiedniego rozwiązania[47].

[46] Są to źródła podażowe – tzw. okazje techniczne.

[47] Są to źródła popytowe, wynikające głównie z potrzeb rynku, produkcji, ochrony środowiska i ekologii, konieczności obrony niezależności państw (zapotrzebowania sektora wojskowego) czy też mające źródło w czynniku prestiżu państwa. Więcej patrz: W. Kasperkiewicz, *Systemy funkcjonowania gospodarki a innowacje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1989, s. 15; cyt. za: E. Stawasz, *Innowacje a mała firma…*, s. 12. P. E. Auerswald i L. M. Branscomb zaznaczają, że tym co motywuje MŚP do wdrażania innowacji jest presja otoczenia przedsiębiorstw na udoskonalanie produktów wprowadzanych na rynek oraz konieczność redukcji kosztów produkcji. Więcej patrz: P. E. Auerswald, L. M. Branscomb, *Valleys of Heath and Darwinian Seas: Financing the Invention to Innovation Transition in the United States*, „Journal of Technology Transfer" (2003), No 28 [Kluwer Academic Publishers], s. 227.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Zwolennikiem pierwszej, podażowej, koncepcji był głównie Schumpeter. W swoich rozważaniach wskazywał on, że innowacje nie stanowią reakcji na presję rynku, lecz wynikają z autonomicznego rozwoju nauki i techniki[48]. Taki pogląd na długo zakotwiczył się w nauce i w ekonomii, wpływając na kształt polityki innowacyjnej kształtowanej przez poszczególne kraje, również przez UE. Dopiero od drugiej połowy lat 60. ubiegłego wieku nadano nowy kierunek takiemu jednotorowemu sposobowi myślenia, formułując pogląd, że początkowym czynnikiem kreowania większości nowych rozwiązań jest potrzeba, pozostałych zaś – możliwości stworzone przez naukę i technikę. Dopiero wówczas dostrzeżono rolę potrzeb zgłaszanych przez przyszłych użytkowników nowych rozwiązań i na szeroką skalę rozpowszechniono badania potrzeb podmiotów rynkowych.

2.1.3. Innowacyjne przedsiębiorstwo

Firmy, które rosną dzięki rozwojowi i ulepszeniom, nie zginą.
Ale kiedy firma przestaje być twórcza, kiedy uważa, że osiągnęła doskonałość
i teraz musi tylko produkować – już po niej
Henry Ford

Aktywność innowacyjna wpływa na rozwój podmiotów gospodarczych, w tym przedsiębiorstw, oraz wyznacza ich pozycję konkurencyjną. Tym samym każda firma potrzebuje innowacji, nie tylko, by móc się dynamicznie rozwijać, ale w ogóle, aby przetrwać w konkurencyjnym i trudnym otoczeniu. Dlatego też **działania innowacyjne zalicza się, obok czynności operacyjnych i zarządzania klientami, do podstawowych procesów zachodzących w przedsiębiorstwie**[49].

Faktem jest, że współczesne podmioty gospodarcze muszą zmieniać swoją działalność dostosowując się do zmiennego otoczenia. W przedsiębiorstwie następuje przechwycenie ekonomicznych korzyści uzyskanych z wdrożenia nowości, dlatego też stanowi ono centrum procesu innowacji. Polityka innowacyjna musi zatem wpłynąć na przedsiębiorstwo, kształtując jego zachowanie i środowisko, w jakim ono działa[50].

Innowacje należą do głównych źródeł uzyskiwania przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa i stanowią o ich możliwościach przetrwania i wzrostu. Dlatego ważne jest, by innowacyjność przedsiębiorstw, zwłaszcza mikro, małych i średnich, które stanowią w krajach UE ponad 90% ogółu firm, rosła.

---

[48] J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego…*, s. 141 i n.

[49] P. Karpuś, *Kierunki wpływu sfery finansowej na działalność przedsiębiorstw*, [w:] T. Jajuga, W. Pluta (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 965, Wrocław 2002, s. 390.

[50] *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, s. 12.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Przedsiębiorstwo jest jednym z aktorów na scenie innowacji. Z jednej strony kreuje i zgłasza popyt na nowe rozwiązania oraz jest odbiorcą danych o poziomie innowacyjności swoim i otoczenia, w którym funkcjonuje. Z drugiej strony, to firma, obok ośrodków naukowo-badawczych i innowatorów, oferuje podaż innowacji.

Z powodu braku jednej, powszechnie przyjętej instytucji „przedsiębiorstwa", o czym wspomniano w rozdziale pierwszym, oraz w wyniku różnorodności interpretacji pojęć „innowacja" i „innowacyjność", niemożliwe staje się jednoznaczne, syntetyczne i uniwersalne stworzenie definicji „przedsiębiorstwa innowacyjnego". W najbardziej ogólnym ujęciu za innowacyjne uważa się te przedsiębiorstwa, które umieją tworzyć lub absorbować oraz rozpowszechniać nowe produkty/usługi, a przy tym charakteryzują się zdolnością ciągłego adaptowania do zmian zachodzących w otoczeniu. Takie ujęcie przedstawił m. in. W. Janasz określając innowacyjność przedsiębiorstwa jako motywację do poszukiwania i komercyjnego wykorzystywania jakichkolwiek wyników badań naukowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków, prowadzących do wzrostu poziomu nowoczesności i wzmocnienia pozycji konkurencyjnej firmy czy realizacji ambicji technicznych przedsiębiorcy[51]. Przedsiębiorstwo takie musi umieć zarówno tworzyć, jak i absorbować i zbywać nowe produkty/usługi oraz adaptować się do zmian zachodzących w otoczeniu[52].

Podobnie przedsiębiorstwo innowacyjne postrzega A. Jasiński, uznając za nie także jednostki, które[53]:

- prowadzą prace badawczo-rozwojowe lub korzystają z rozwiązań wygenerowanych przez inne podmioty,
- dysponują dużym udziałem nowości w realizowanej produkcji lub świadczonych usługach,
- systematycznie wdrażają nowe rozwiązania naukowo-techniczne, tworzą innowacje i wprowadzają je,
- przeznaczają na powyższe działania odpowiednie nakłady kapitału.

---

[51] W. Janasz, I. Leśkiewicz, *Identyfikacja i realizacja procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 1995, cyt. za: K. B. Matusiak (red.), *Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 133.

[52] W. Janasz, I. Leśkiewicz, *Identyfikacja…*, s. 46.

[53] A. H. Jasiński, *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, „Marketing i Rynek" 1995, nr 3; cyt. za: M. Kolarz, A. Wziątek-Staśko, *Przedsiębiorstwo innowacyjne jako organizacja ucząca się*, [w:] J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Przedsiębiorczość i innowacje. Uwarunkowania i czynniki rozwoju*, Towarzystwo Naukowe i Organizacji Kierownictwa, Katowice 2007, s. 238.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

A. Sosnowska, S. Łobejko i A. Kłopotek zdefiniowali firmę innowacyjną bardzo prosto – jako przedsiębiorstwo nastawione na permanentne generowanie innowacji, którego struktura i organizacja podporządkowane są temu celowi. W dalszych badaniach przyjęli, że cechuje ją zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji, a także wysoka chłonność innowacji z zewnątrz. W trosce o rozwój firma innowacyjna dba o wysoką kreatywność i zdobycie przywództwa technologicznego[54]. Ponadto podjęli się oni wyróżnienia firmy innowacyjnej od innych przedsiębiorstw na podstawie zestawu kryteriów zarówno ilościowych, jak i jakościowych, które lepiej wyrażają naturę firmy innowacyjnej, zaznaczając jednocześnie, że podstawowym celem firmy innowacyjnej jest wyjście naprzeciw potrzebom klientów i dostarczanie im produktów bądź usług o wysokim poziomie nowoczesności[55].

Opierając się na badaniach przeprowadzonych w polskich MŚP, autorzy uzupełnili podaną charakterystykę następującymi uwagami[56]:

- na profil produkcji, wybór i treść strategii firmy innowacyjnej ogromny wpływ wywiera indywidualność przedsiębiorcy (właściciela) i jego cechy osobowe, takie jak kreatywność, umiejętność przewidywania przyszłości, konkurencja w działaniu, umiejętność kierowania zespołem,
- istotnym czynnikiem, który kształtuje firmę innowacyjną, jest dążenie do specjalizacji i wyróżniania się pośród konkurentów,
- firmy starają się znaleźć sobie miejsce w niszy rynkowej bądź produktowej, a następnie dbają o wzmocnienie swojej pozycji konkurencyjnej,
- mimo osiągnięcia dobrych wyników firmy nie przerywają działalności badawczej i stale generują nowe produkty i opracowują nowe technologie.

W celach statystyczno-analitycznych przedsiębiorstwo innowacyjne postrzega się w sposób określony w podręczniku *Oslo Manual*, a więc jako jednostkę, która w badanym okresie wprowadziła przynajmniej jedną innowację (rozumianą jak w definicji OECD), przy czym nie jest ważne czy wdrożenie innowacji zakończyło się sukcesem komercyjnym, czy też nie powiodło się[57].

[54] A. Sosnowska, S. Łobejko, A. Kłopotek, *Zarządzanie firmą innowacyjną*, Difin, Warszawa 2000, s. 11.

[55] A. Sosnowska, S. Łobejko, *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w Polsce w warunkach konkurencji: pozytywy i trudności w rozwoju*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 9.

[56] Tamże, s. 10.

[57] *Oslo Manual...*, s. 19.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

W klasyfikacji tej za firmę innowacyjną uważa się zarówno jednostki, które zaczynają stosować własne rozwiązania innowacyjne, jak i przedsiębiorstwa zaczynające korzystać z rozwiązań wygenerowanych przez inne podmioty. Nieistotny jest zatem podmiot – źródło innowacji, ale fakt, że musi zostać ona wdrożona w firmie.

Obok pojęcia firmy innowacyjnej w podręczniku *Oslo Manual* zdefiniowano również instytucję firmy aktywnej innowacyjnie[58]. Jest to pojęcie szersze i oznacza te przedsiębiorstwa, które w badanym okresie:

- prowadziły działalność innowacyjną i przygotowały przynajmniej jedną innowację, przy czym nie jest ważne czy wdrożenie innowacji zakończyło się sukcesem komercyjnym, czy nie powiodło się (a więc jest to firma innowacyjna),
- prowadziły działalność innowacyjną, ale nie zdążyły jeszcze wdrożyć innowacji będącej w fazie opracowywania,
- prowadziły działalność innowacyjną, ale wstrzymały dalsze prace i badania.

W tym miejscu należy zauważyć, że istnieje wiele definicji przedsiębiorstwa innowacyjnego, które w zaliczaniu firm do omawianej kategorii posługują się zdolnościami podmiotów gospodarczych do tworzenia innowacji opartych na zasobach firmy zarówno wewnętrznych, zewnętrznych, jak i bieżących i przyszłych[59]. Prac charakteryzujących innowacyjne przedsiębiorstwa przez pryzmat kluczowych kompetencji firm powstaje coraz więcej[60]. Ich formułowanie jest pomocne w odkrywaniu źródeł innowacyjności i czynników determinujących jej poziom w przedsiębiorstwach.

W odniesieniu do innowacyjnych przedsiębiorstw z sektora MŚP R. Rothwell i W. Zegveld wyróżnili trzy kategorie[61]:

1. Przedsiębiorstwa działające w przemysłach tradycyjnych (włókienniczy, drzewny, metalowy, meblarski). Ich konkurencyjność zależy głównie od zdolności do szybkiego reagowania na potrzeby rynku, utrzymywania kontaktów z klientami oraz niskich cen. Innowacje w tym przypadku mają głów-

[58] Tamże, s. 59.

[59] B. Leavy, *Key Process in Strategy. Themes and Theories*, International Thomson Business Press, Boston–London 1996, s. 5; cyt. za: E. Stawasz, *Innowacyjność a mała firma*…, s. 33.

[60] Definicje takie przytaczają m. in.: G. Hamel, C. K. Prahald, *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review", May–June 1990 oraz D. Leonard, *Wellsprings of Knowledge (Building and Sustaining the Source of Innovation)*, Harvard Business School Press, Boston 1998.

[61] R. Rothwell, W. Zegveld, *Reindustrialization and Technology*, Longman, London 1985, s. 217; cyt. za: A. H. Jasiński, *Innowacje i transfer*...

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

nie postać drobnych modyfikacji w istniejących produktach lub metodach wytwarzania;

2. Firmy stosujące strategie tzw. niszy rynkowej. Najczęściej bywają one podwykonawcami dla innych firm produkując wyspecjalizowane elementy w celu zaspokojenia wyspecyfikowanych potrzeb użytkowników. Jednostki tego typu szeroko korzystają z zewnętrznych źródeł innowacji;

3. Przedsiębiorstwa oparte na nowej technologii, tworzone do zastosowań najnowszych technologii. Cechuje je wysoki odsetek naukowców i inżynierów w ogólnym zatrudnieniu. Firmy te w szerokim zakresie prowadzą własne badania, a także korzystają z zewnętrznych źródeł innowacji.

Obok wielkości również faza rozwoju firmy może determinować wprowadzane w przedsiębiorstwie innowacje. W początkowej fazie funkcjonowania firmy, w której głównym celem działania jest najczęściej zysk pozwalający jednostce przetrwać, przedsiębiorca poszukuje innowacji produktowych – prostych, o małym zasięgu i skali, o jak najniższym ryzyku niepowodzenia i wymagających stosunkowo niewielkich nakładów. Wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa, stabilizacja finansowa pozwala na przeformułowanie celów i preferencji na rzecz aspektów jakościowych. Głównym rodzajem pożądanych innowacji stają się wówczas innowacje procesowe, marketingowe i organizacyjne. Z kolei najbardziej niebezpieczna dla przedsiębiorstwa może być faza jego dojrzałości, o ile poprzestanie ono na dotychczasowych działaniach i zaprzestanie kreacji i wdrażania innowacji. W tym czasie inni przedsiębiorcy wprowadzając innowacje mogą szybko zagrozić biernej w postępie innowacyjnym firmie[62]. Dlatego uznaje się, że innowacja w jednostki powinna być procesem prowadzącym do kolejnych innowacji (postulat tzw. systematycznej innowacji)[63] bez względu na to, czy będzie to miało formę innowacji przyrostowej (nowe wykorzystanie znanych już form czy technologii, ich rekonfiguracja przeprowadzona w taki sposób, by służyły innym celom), czy innowacji radykalnej/burzącej/nieciągłej (coś całkiem nowego, odejście od znanych wcześniej technologii i metod)[64]. Przebieg innowacji radykalnych i przyrostowych, stanowiących funkcję czasu, przedstawia schemat 4.

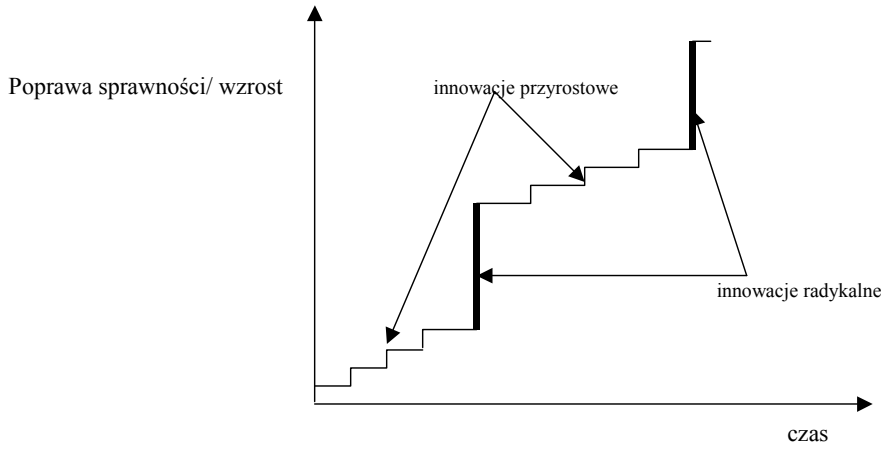
[62] A. Francik, *Innowacje jako źródło przedsiębiorczości*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, AE Kraków 1999, s. 125; M. Szałańska, *Rola…*, s. 289.

[63] P. F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 43 i n.

[64] *Zarządzanie kreatywnością i innowacją…*, s. 20–21.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Schemat 4. Przebieg innowacji przyrostowych i radykalnych w czasie



Źródło: *Zarządzanie kreatywnością i innowacją*, Harvard Business Essentials, MT Biznes sp. z o.o., Konstancin Jeziorna 2005, s. 23

Innowacyjność przedsiębiorstw jest uzależniona od wielu czynników. Badania przeprowadzone przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (IBnGR) wśród polskich przedsiębiorstw wskazują na następujące determinanty intensywności działalności innowacyjnej firm[65]:

• wielkość przedsiębiorstwa – firmy większe są bardziej innowacyjne od firm małych;

• branża w jakiej działa firma – istnieje duże zróżnicowanie branżowe pod względem udziału firm innowacyjnych;

• struktura własności – przedsiębiorstwa zagraniczne intensywniej modernizują procesy wytwarzania wyrobów niż rodzime firmy polskie;

• wykształcenie/kompetencje menedżerów – przedsiębiorstwa zarządzane przez kadrę z wyższym wykształceniem są bardziej innowacyjne.

Te same badania wykazały, że również sama struktura źródeł innowacji jest uzależniona od kilku różnicujących przedsiębiorstwa determinant[66]:

• od wielkości przedsiębiorstwa – firmy duże znaczenie częściej utrzymują kontakty z partnerami zewnętrznymi niż przedsiębiorstwa sektora MŚP, które cechują się z kolei większym znaczeniem jednostek B+R w działalności innowacyjnej;

[65] S. Szultka (red.), *Bariery i stymulatory dotyczące mechanizmów tworzenia i kształtowania innowacji ze środowiska naukowego do sektora przedsiębiorstw*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008, s. 4–5.

[66] Tamże, s. 5.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

• od położenia geograficznego – poziom współpracy z zapleczem B+R zależy od jakości i potencjału sektora B+R zlokalizowanego w danym regionie.

Przeprowadzona przez IBnGR analiza innowacji i transferu technologii pozwoliła na wskazanie szeregu barier, ograniczających skalę tych zjawisk w polskich przedsiębiorstwach, oraz czynników stymulujących te procesy. Do najczęściej wskazywanych barier należą[67]:

• czynniki finansowe (w tym: wysokie koszty prac B+R technologii, ograniczony dostęp do kapitału),
• ograniczony potencjał wewnętrzny przedsiębiorstwa (w tym: brak planowania strategicznego, brak kultury innowacyjnej, opór pracowników przed wprowadzaniem zmian),
• wysokie ryzyko związane z inwestowaniem w zakresie nowych technologii,
• ograniczony popyt na nowe produkty,
• czynniki informacyjne (w tym: brak informacji na temat technologii, potencjalnych partnerów, wsparcia publicznego, ochrony własności intelektualnej),
• ograniczony potencjał sfery B+R (w tym: niskie nakłady, konserwatyzm środowiska naukowego, pasywna postawa jednostek naukowych w stosunku do przedsiębiorstw),
• niedostatecznie rozwinięta infrastruktura pośrednicząca,
• czynniki prawno-administracyjne,
• niewystarczające i niewłaściwie ukierunkowane wsparcie publiczne.

Poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki jest możliwa m. in. dzięki innowacyjnym przedsięwzięciom podejmowanym przez polskie przedsiębiorstwa, a związany z nimi marketingowy efekt naśladownictwa niewątpliwie przyczynia się do poprawy innowacyjności całej gospodarki. Dlatego niwelowanie barier działalności innowacyjnej na dowolnym jej etapie powinno stanowić ważny priorytet działań w programach gospodarczych każdego kraju.

2.2. Sieci i systemy innowacji

Tworzenie innowacji jest zjawiskiem złożonym, wymagającym bezpośrednich i bliskich kontaktów, a nawet geograficznej bliskości pomiędzy podmiotami zaangażowanymi w ich kreację. Również dla utrwalenia procesów innowacyjnych konieczne jest istnienie interakcji i struktur uruchamiających mechanizmy synergii pomiędzy sferą nauki, B+R, przemysłem, systemem edukacji, finansów

[67] Tamże, s. 6.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

i władz publicznych. Podstawą działania takiego systemu jest istnienie infrastruktury transferu technologii, powiązań sieciowych oraz regionalnego środowiska innowacji, zwiększającego zdolności tworzenia innowacji i jej przenikania do gospodarki. Kluczową rolę w tym procesie odgrywają sieci innowacyjne[68].

Proces innowacyjny odznacza się specyficznymi cechami, zwłaszcza złożonością i stopniem skomplikowania. Wynika to przede wszystkim z faktu, że tworzenie innowacji wiąże się z koniecznością połączenia ze sobą czterech sfer: nauki, techniki, produkcji i rynku, a także koncentracji w tym procesie cech wszystkich wymienionych sfer[69]. W takich dynamicznych i coraz bardziej złożonych powiązaniach zewnętrznych rośnie udział małych firm innowacyjnych.

MŚP mogą stanowić zarówno źródło, jak i dawcę produktów i rozwiązań innowacyjnych. Tym samym, tworząc i realizując innowacje, stają się częścią większego systemu bądź – jak to się obecnie określa – tworzą węzeł w sieci innowacji. Sieć może być analizowana w układach branżowych czy regionalnych i obejmuje wszystkie jednostki, które współdziałają w tworzeniu i realizacji innowacji. E. Wojnicka definiuje sieci innowacyjne jako koncepcję opartą na współpracy przedsiębiorstw[70]. Jednocześnie w literaturze zaznacza się, że działalność innowacyjna w sieciach jest procesem, który wykorzystuje się do wzmocnienia konkurencji i współzawodnictwa[71].

2.2.1. Klastry – grona technologii

Specjalne zadania w sieciach innowacji przypisuje się tzw. klastrom, zwanym również gronom innowacji. Idea współpracy różnych przedsiębiorstw ulokowanych w danym regionie geograficznym celem poprawy efektywności wykorzystania lokalnych zasobów czynników produkcji i korzyści skali infrastruktury była obecna w pracach wybitnych ekonomistów już w latach 50. wieku XX[72].

---

[68] K. B. Matusiak, A. Bąkowski (red.), *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 29.

[69] Tamże, s. 16–17.

[70] E. Wojnicka, *System innowacyjny Polski z perspektywy przedsiębiorstw…*, s. 13.

[71] A. Leszkowska, *Gdzie jest nasza pomysłowość?*, „Sprawy Nauki" [Biuletyn Komitetu Badań Naukowych, Warszawa 2003]; cyt. za: B. Maślanka, S*ystemy innowacji w Polsce w kontekście strategii lizbońskiej*, [w:] E. Okoń-Horodyńska, K. Pangsy-Kania (red.), *Innowacyjność w budowaniu gospodarki wiedzy w Polsce*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007, s. 9.

[72] Jedną z najbardziej znanych była praca: W. Isard, *Location and Space Economy*, MIT Press, Cambridge, Mass, 1956.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

M. Porter, określił „grona (klastry) jako znajdującą się w geograficznym sąsiedztwie grupę przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną połączoną podobieństwami i wzajemnie się uzupełniającą”[73].

W latach 90. dwudziestego wieku w Europie zaczęto postrzegać klastry jako źródło wzrostu innowacyjności regionów europejskich. Podstawowym zadaniem gron miało być tworzenie regionalnych ośrodków, w których placówki naukowe, instytucje infrastruktury oraz przedsiębiorstwa będą zgodnie współdziałać w budowaniu regionalnej specjalizacji w wytwarzaniu produktów należących do dziedzin wysokiej technologii[74].

Ö. Sölvell, G. Lindqvist i Ch. Ketels[75] dowodzą, że firmy aktywne, zlokalizowane w silnych klastrach, funkcjonują lepiej. Ponadto, klastry to żyzny grunt dla innowacji i zwiększania przewagi konkurencyjnej firm. Zdaniem autorów innowacje i rozwój wiążą się z klastrami ze względu na[76]:

1. Konieczność stopniowego zmniejszania niepewności technicznej i ekonomicznej. Procesy innowacyjne charakteryzuje niepewność wykonalności technicznej oraz akceptacji przez rynek. Sukces handlowy osiąga jedynie niewiele projektów,
2. Stopniowe rozwiązywanie problemów oparte na metodzie prób i błędów, co wiąże się z kosztami. Aby je ograniczyć firmy doprowadzają do stałych interakcji kontaktów nieformalnych oraz oficjalnej współpracy,
3. Konieczność powtarzalnych i stałych interakcji pomiędzy powiązanymi firmami oraz instytucjami eksperckimi (w tym placówkami badawczymi i edukacyjnymi). Bliskość klastrów zwiększa częstotliwość oraz intensywność codziennych interakcji osobistych we wzajemnych kontaktach, co jest kluczowe dla transferu niektórych umiejętności,
4. Konieczność osobistego kontaktu w procesie wymiany i generowania nowej wiedzy. Źródła innowacji często zlokalizowane są poza firmą, gdzie ważną rolę odgrywają klienci, konkurenci oraz rożne instytucje.

---

[73] M. F. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2002, s. 248.

[74] Więcej patrz: B. Mikołajczyk, A. Kurczewska, J. Fila, *Klastry na świecie. Studia przypadków*, Difin, Warszawa 2009, s. 32 i n.

[75] Ö. Sölvell, G. Lindqvist, Ch. Ketels, *The Cluster Initiative Greenbook. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies*, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm 2006; tłumaczenie na język polski Ö. Sölvell, G. Lindqvist, Ch. Ketels, *Zielona księga inicjatyw klastrowych. Inicjatywy klastrowe w gospodarkach rozwijających się i w fazie transformacji*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.

[76] Tamże, s. 24.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

R. Martin i R. Sunley podchodząc bardziej krytycznie do inicjatyw klastrowych twierdzą, że pomysł ich tworzenia jako formy współdziałania przedsiębiorstw stał się obecnie w UE wiodącą ideą aktywizacji regionów, która została spopularyzowana i zalecana przez ekonomistów i polityków jako środek mający prowadzić do wzrostu innowacyjności i efektywności regionów[77]. Autorzy akcentują fakt, że nie ma pewnych dowodów na to, że koncentracja geograficzna dziedzin wysokiej technologii i innych rodzajów działalności jest podstawową przyczyną rozwoju danego obszaru. Stąd zalecają ostrożność w traktowaniu klastrów jako narzędzia, które ma charakter uniwersalny dla pobudzenia innowacyjności i rozwoju regionów. Ich zdaniem tworzenie klastrów to: „modna idea, która – jak każda moda – może stać się za chwilę niemodna"[78].

2.2.2. Parki naukowe[79]

Zgodnie z definicją sformułowaną w 2002 r. przez Światowe Stowarzyszenie Parków Naukowych (IASP)[80] za park naukowy uznaje się organizację zarządzaną przez wykwalifikowanych specjalistów, której celem jest podniesienie dobrobytu społeczności, w której działa, poprzez promowanie kultury innowacji i konkurencji wśród przedsiębiorców i instytucji opartych na wiedzy. Aby osiągnąć te cele park:

- stymuluje i zarządza przepływem wiedzy, technologii pomiędzy szkołami wyższymi, jednostkami badawczo-rozwojowymi, przedsiębiorstwami i rynkami,
- ułatwia tworzenie i rozwój przedsiębiorstw opartych na wiedzy poprzez inkubowanie i proces pączkowania (*spin-off* i *spin-out*)[81],
- dodaje przedsiębiorstwom wartości poprzez wysokiej jakości usługi oraz obiekty i terytorium o wysokim standardzie.

---

[77] R. Martin, P. Sunley, *Deconstructing clusters chaotic concept or policy panacea?*, „Journal of Economics Geography" 2003, No 3, s. 6–7.

[78] Tamże, s. 28–30.

[79] W praktyce spotykanych jest wiele inicjatyw pod nazwami parki: naukowe, badawcze, naukowo-badawcze, naukowo-technologiczne, przemysłowo-technologiczne, technopole itp. Stosowane nazwy wynikają często z tradycji poszczególnych państw. Ocenia się, że omawiane inicjatywy można spotkać na świecie pod około 30 nazwami.

[80] **International Association of Science Parks (IASP)** to działające od 1984 r. stowarzyszenie skupiające w sobie 372 członków – parków naukowo-technologicznych z 72 krajów ze wszystkich kontynentów. Siedziba główna stowarzyszenia mieści się od 1996 r. w Hiszpanii. Celem działalności stowarzyszenia jest wymiana doświadczeń i wiedzy z zakresu budowania i efektów działania parków naukowo-technologicznych. www.iasp.ws.

[81] **Spin-off** oraz spin-out to pojęcia używane dla określenia podmiotu powstającego w drodze niejako wydzielenia/oddzielenia się od jednostki (korporacji) macierzystej w celu podjęcia działalności, która w ramach tejże jednostki była trudna do zrealizowania lub wręcz niemożliwa. Pojęciem tym określa się podmioty powstające jako satelity dużych korporacji, głównie do realizacji nowych, często ryzykownych projektów technologicznych. Źródło: P. Tamowicz, *Przedsiębiorczość akademicka. Spółki spin-off w Polsce*, PARP, Warszawa 2006, s. 10–11.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

W polskim ustawodawstwie omawiane pojęcie zostało zdefiniowane w 2002 r. Zgodnie z zapisami ustawy o finansowym wspieraniu inwestycji park technologiczny to zespół wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną, utworzony w celu dokonywania przepływu wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowymi a przedsiębiorcami, gdzie oferowane są przedsiębiorcom wykorzystującym nowoczesne technologie usługi w zakresie: doradztwa w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii oraz przekształcaniu wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje technologiczne, a także tworzenie korzystnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej przez udostępnienie nieruchomości i infrastruktury technicznej na zasadach umownych[82].

Doświadczenia międzynarodowe pokazują, że nie ma jednego uniwersalnego modelu działania parku ani szablonu organizacyjnego gwarantującego sukces. Praktycznie każdy z parków ma indywidualny charakter, wynikający z regionalnych uwarunkowań społecznych, kulturowych i ekonomicznych oraz dostępnych czynników wzrostu[83].

Międzynarodowe doświadczenia umożliwiają jednak podział omawianej kategorii na dwa odmienne koncepcyjnie typy[84]:

- **parki naukowe (badawcze) – tworzone w otoczeniu szkoły wyższej, z inicjatywy środowiska akademickiego i silnie powiązane z określoną uczelnią, stanowiące element jej polityki komercjalizacji wyników badań i współpracy z biznesem,**
- **technopol – rozbudowana koncepcja przestrzenna, łącząca głównych aktorów lokalnego środowiska innowacyjnego, rozwijana z inicjatywy władz publicznych (lokalnych i regionalnych), na podstawie modelu publiczno-prywatnego partnerstwa. Oprócz działań na rzecz intensyfikacji transferu technologii, w szerokim zakresie realizowane są inicjatywy dotyczące pozyskiwania zewnętrznych inwestorów oraz koncentracji potencjału badawczego w regionie.**

Ideą, która zawsze towarzyszy tworzeniu parków, jest kreowanie środowiska innowacyjnego na styku nauki i biznesu, zdolnego do przekształcania wiedzy w nowe produkty i usługi. Tym samym zadaniami parków stają się:

[82] *Ustawa z dn. 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji*, DzU, 2002, nr 41, poz. 363 z późn. zm.

[83] B. M. Marciniec, *Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2007, s. 47.

[84] K. B. Matusiak, A. Bąkowski (red.), *Wybrane aspekty funkcjonowania parków…*, s. 12.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

• wspomaganie młodych innowacyjnych przedsiębiorstw, nastawionych na rozwój produktów i metod wytwarzania w technologicznie zaawansowanych branżach;

• optymalizacja warunków transferu technologii i komercjalizacji rezultatów badań z instytucji naukowych do praktyki gospodarczej[85].

Jak dowodzą K. B. Matusiak i J. Guliński[86], współczesne parki technologiczne stają się synonimem struktur gospodarczych łączących na jednym terenie:

1. Instytucje naukowo-badawcze oferujące nowe rozwiązania technologiczne i innowacyjne firmy poszukujące nowych szans rozwoju;
2. Bogate otoczenie biznesu w zakresie finansowania, doradztwa, szkoleń i wspierania rozwoju innowacyjnych firm;
3. Finansowe instytucje wysokiego ryzyka (*venture capital*);
4. Wysoką jakość infrastruktury i walory otoczenia;
5. Wysoki potencjał przedsiębiorczości i klimat biznesu przyciągający kreatywne osoby z innych regionów;
6. Rządowe, regionalne i lokalne programy wspierania przedsiębiorczości, transferu technologii i rozwoju nowych technologicznych firm.

2.2.3. Inkubatory przedsiębiorczości

Obok parków naukowych należy zwrócić uwagę na tzw. inkubatory przedsiębiorczości, przy tworzeniu których główny nacisk położono na kreację nowych miejsc pracy. Powiązanie trudnej sytuacji na rynku pracy z koncepcją inkubatorów wynika z faktu, że firmy działające w ich ramach najczęściej są tworzone przez osoby bezrobotne.

Wspomaganie rozwoju nowo powstałych firm oraz optymalizacja warunków do transferu technologii odbywa się poprzez[87]:

1. **Dostarczanie odpowiedniej powierzchni na działalność gospodarczą,**
2. **Usługi wspierające biznes, np. doradztwo ekonomiczne, finansowe, prawne, patentowe, organizacyjne i technologiczne,**
3. **Pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych,**
4. **Tworzenie właściwego klimatu do podejmowania działalności gospodarczej i realizacji przedsięwzięć innowacyjnych.**

[85] Tamże, s. 9.

[86] K. B. Matusiak (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. SOOIPP – raport 2004*, SOOIPP, Łódź–Poznań 2004, s. 335.

[87] A. Sosnowska, K. Poznańska, S. Łobejko, J. Brdulak, K. Chinowska, *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2003, s. 53.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Szczególnym rodzajem inkubatorów są **inkubatory technologiczne**. Jak zaznacza K. B. Matusiak, głównym celem inkubatora technologicznego jest pomoc nowo powstałej, innowacyjnej firmie w osiągnięciu dojrzałości i zdolności do samodzielnego funkcjonowania na rynku.

Należy również wyróżnić działalność tzw. preinkubatorów, przeznaczonych głównie dla naukowców i potencjalnych przedsiębiorców rozważających rozpoczęcie działalności gospodarczej opartej na jakimś wynalazku lub rozwiązaniu technologicznym. Dzięki działaniu w preinkubatorze naukowcy bądź potencjalni przedsiębiorcy zostają przygotowani do prowadzenia działalności poprzez szkolenia i nawiązanie odpowiednich kontaktów biznesowych, a projekt (wynalazek) mający stanowić podstawę ich działalności podlega weryfikacji. Tym samym preinkubator przyczynia się do powstania większej liczby przedsiębiorstw akademickich[88].

Wpływ inkubatorów – zarówno na przedsiębiorczość i rozwój ekonomiczny, jak i na rozprzestrzenianie się współpracy technologicznej – uczyniło z nich uznane narzędzie rozwoju regionalnego. Od końca lat 80. inkubatory są coraz powszechniej wykorzystywaną przez władze publiczne formą pobudzania rozwoju gospodarczego i innowacyjności, przekształceń strukturalnych, tworzenia nowych miejsc pracy[89].

Zarówno parki technologiczne, jak i inkubatory przedsiębiorczości są instytucjami zaliczanymi do tzw. zorganizowanych kompleksów gospodarczych, do działań których zalicza się m. in. generowanie innowacyjnego środowiska oraz efektów synergicznych poprzez bliskość i bezpośrednie kontakty naukowców, przedsiębiorców, pracowników firm[90] oraz organizacji wspierających innowacyjność na poziomie regionów. Parki technologiczne są większe od inkubatorów przedsiębiorczości. Oprócz tradycyjnych funkcji realizowanych w inkubatorach podejmują działania zorientowane na transfer i komercjalizację nowych produktów i technologii. Więcej różnic pomiędzy omawianymi instytucjami zawiera tab. 5.

[88] P. Tamowicz, M. Dzierżanowski, S. Szultka, E. Wojnicka, *Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce. Raport końcowy z badań*, IBNGR, Gdańsk 2004, s. 5.

[89] K. B. Matusiak (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, Łódź–Warszawa 2009, s. 70.

[90] A. Sosnowska, K. Poznańska, S. Łobejko, J. Brdulak, K. Chinowska, *Systemy wspierania innowacji…*, s. 52–53.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Tabela 5

Główne kryteria różniące inkubatory przedsiębiorczości i parki technologiczne (naukowe, przemysłowe)

Kryteria różnicowania	Park technologiczny/naukowy/ przemysłowy	Inkubator przedsiębiorczości
Typ firm – lokatorów	MSP, jednostki badawcze i laboratoria, instytuty naukowo-badawcze	firmy nowo tworzone
Rodzaj aktywności firm	nowe produkty, produkcja, usługi technologiczne	brak ograniczeń
Okres pobytu firmy w ośrodku	nieograniczony	ograniczony (z reguły 3–5 lat)
Zakres oferowanych przez ośrodek usług wspierających biznes	nie przewiduje się	szeroka oferta
Zakres terytorialny oddziaływania ośrodka	regionalny lub ponadregionalny	lokalny
Orientacja firm	produkcyjna, technologiczna	zróżnicowana

Źródło: K. B. Matusiak, E. Stawasz, *Przedsiębiorczość i transfer technologii*, Żyrardowskie Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości, Łódź–Żyrardów 1998, s. 132.

2.2.4. Specjalne strefy ekonomiczne

Omawiając kwestie związane z działaniem przedsiębiorstw w sieciach lub w formie kooperacji terytorialnej nie można nie wspomnieć o specjalnych strefach ekonomicznych (SSE)[91]. Podstawową formą pomocy dla przedsiębiorców

[91] Idea tworzenia **wolnych stref ekonomicznych**, a więc wyodrębnionych terenów, w których warunki fiskalne do prowadzenia działalności gospodarczej są bardziej liberalne niż na pozostałym obszarze danego kraju, rozpowszechniła się w latach 70. w wielu rejonach świata, w szczególności w rozwijających się krajach Azji Południowo-Wschodniej, a w ostatnich latach również w krajach byłego bloku wschodniego. W Polsce pomysł utworzenia administracyjnie wyodrębnionych wolnych stref ekonomicznych, zwanych specjalnymi strefami ekonomicznymi (dalej: „SSE" lub „strefy"), powstał w połowie lat 90. i wiązał się z próbą złagodzenia bezrobocia strukturalnego w regionach szczególnie dotkniętych tym zjawiskiem. Środkiem do osiągnięcia tego celu miało być skierowanie inwestycji do regionów najmniej rozwiniętych poprzez zagwarantowanie przedsiębiorcom korzystnych warunków prowadzenia działalności, w szczególności zaś zwolnienie ich z podatku dochodowego. W zamian mieli oni realizować nowe przedsięwzięcia gospodarcze i tworzyć nowe miejsca pracy. Dodatkowymi celami tworzenia specjalnych stref ekonomicznych było m. in. przełamywanie monokultury przemysłu i dywersyfikacja struktury produkcji w regionach, aktywizacja otoczenia gospodarczego stref, rozwój gospodarczy regionów, jak również cele o charakterze typowo fiskalnym, na przykład wzrost wpływów budżetowych z tytułu podatku VAT. Źródło: *Specjalne Strefy Ekonomiczne. 10 lat w Polsce*, PWC, Warszawa 2008, s. 11.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

inwestujących w SSE jest zwolnienie z opodatkowania dochodów z działalności prowadzonej na terenie SSE. Zwolnienie podatkowe w SSE stanowi obecnie formę regionalnej pomocy państwa, której celem jest promowanie inwestycji produkcyjnych lub tworzenie nowych miejsc pracy związanych z inwestycją[92]. Zachętami inwestycyjnymi oferowanymi w wolnych strefach są również możliwość zastosowania przyspieszonej amortyzacji oraz dotacje inwestycyjne.

W warunkach polskich specjalne strefy ekonomiczne zostały utworzone na podstawie ustawy z 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych[91]. W 2008 r. dokonano nowelizacji ustawy[92], czego celem miała być optymalizacja efektów tworzenia nowych obszarów stref i zdefiniowanie inwestycji działających w SSE, pożądanych dla gospodarki kraju, za które uznano inwestycje[93]:

a) innowacyjne, przy czym innowacyjny charakter inwestycji potwierdzany jest opiniami co najmniej jednej jednostki naukowej z Polski lub innego państwa członkowskiego Unii Europejskiej, merytorycznie powiązanej z danym sektorem,
b) realizowane w sektorach priorytetowych,
c) wspierające rozwój klastrów, parków przemysłowych i technologicznych,
d) zwiększające stopień uprzemysłowienia regionów słabo uprzemysłowionych,
e) tworzące określoną liczbę nowych miejsc pracy lub o określonych minimalnych kosztach kwalifikowanych inwestycji – w zależności od stopy bezrobocia w powiecie.

W nowoczesnych gospodarkach, opartych na wiedzy, rośnie rola klastrów, preinkubatorów, parków i inkubatorów technologicznych, centrów transferu technologii itp. Wynika to z faktu, że rozwój gospodarczy i osiągnięcie przewag konkurencyjnych przez poszczególne państwa we współczesnym świecie jest uzależnione od szybkości pojawiania się na rynku nowych, innowacyjnych podmiotów gospodarujących. Tym samym rośnie rola relacji sieciowych i inicjatyw obywatelskich ułatwiających przenikanie idei i wymianę informacji, a same procesy

[92] *Specjalne Strefy Ekonomiczne…*, s. 13.

[93] *Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych* DzU, 1994, nr 123, poz. 600 z późn. zm.

[94] *Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych* (DzU, 2008, nr 118, poz. 746).

[95] *Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 5.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

innowacyjne przebiegają w specyficznym układzie powiązań, obejmującym sieci przedsiębiorstw, instytucje naukowo-badawcze i pozarządowe oraz rząd, administrację publiczną i inicjatywy obywatelskie[96].

Kluczowe funkcje systemów i sieci innowacji dotyczą działań w zakresie aktywizacji tkwiącej w ludziach przedsiębiorczości i ich zdolności innowacyjnych, a więc aktywizacji wewnętrznych (endogenicznych) zasobów, prowadzących do efektywniejszego wykorzystania lokalnych czynników wzrostu. Dlatego niejednokrotnie wysiłki władz publicznych skierowane są na rozwój przedsiębiorczości oraz intensyfikację procesów innowacyjnych, a kształtowanie polityki innowacyjnej stanowi istotne wyzwanie i spotyka się z zainteresowaniem wielu podmiotów rynku. Mając powyższe na uwadze, w dalszej części pracy przedstawiono genezę i charakterystykę działań UE na rzecz innowacyjności.

2.3. Polityka Unii Europejskiej wobec innowacyjności

Politykę innowacyjną, najogólniej rzecz biorąc, można zdefiniować jako system programów rządowych, narzędzi, mechanizmów i miar, mających na celu oddziaływanie przez państwo pośrednio lub bezpośrednio na poziom innowacyjności poszczególnych podmiotów, sektorów, a również na kształtowanie się innowacyjnej struktury gospodarki[97].

Polityce innowacyjnej na całym świecie, nie tylko w Unii Europejskiej, nadano rangę jednej z najważniejszych polityk, ze względu na:

- rolę, jaką innowacje odgrywają w kreacji wzrostu gospodarczego (rośnie waga innowacji w porównaniu z tradycyjnymi czynnikami wzrostu, takimi jak kapitał, ziemia i siła robocza[98], zwłaszcza że nowoczesne technologie są w stanie wyprzeć siłę roboczą),
- niedoskonałość rynku, który sam, bez wsparcia rządów, nie zapewni innowacyjności gospodarki na poziomie pozwalającym na jej wzrost i zapobiegającym stagnacji.

W Unii Europejskiej polityka wspierająca innowacyjność zaistniała wraz z powstaniem Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali w 1951 r. Nie znalazło to jednak odzwierciedlenia w pierwszych traktatach założycielskich. Działania podejmowane w ramach omawianej polityki wspierały jedynie badania i rozwój, a ich

[96] K. B. Matusiak (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości* […] *Raport 2009*..., s. 7.

[97] E. Okoń-Horodyńska, *Co z polityką innowacyjną w Polsce*, [w:] E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz (red.), *Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły motoryczne i bariery*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007, s. 3.

[98] K. Kozioł, *Modele polityki innowacyjnej w Unii Europejskiej*, [w:] W. Janasz (red.), *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, Difin, Warszawa 2005, s. 132.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

wąski zasięg zarówno sektorowy, jak i terytorialny nie pozwalał na nadanie owej polityce miana „wspólnej" dla wszystkich krajów członkowskich.

Polityka Wspólnoty w sferze B+R przebiegała w dwóch następujących po sobie fazach determinowanych czasowo[99]:

1. W latach 1952–1973 działania ograniczono do dwóch dziedzin, związanych z węglem i stalą oraz z energią atomową; państwa założycielskie nie widziały potrzeby tworzenia wspólnej polityki w sferze B+R ze względu na trwający wówczas dynamiczny rozwój naukowo-techniczny, który, nawet bez istnienia wytycznych Wspólnoty, i tak mobilizował poszczególne kraje do podejmowania działań w sferze badań i rozwoju, tworzenia i realizacji własnych polityk narodowych w omawianej dziedzinie;

2. Od 1974 r. zakres budzących zainteresowanie dziedzin znacznie rozszerzono, co pozwoliło na określenie ogółu dziedzin mianem „wspólna polityka badawczo-rozwojowa" czy też „wspólna polityka w dziedzinie nauki i techniki".

Istotnym dokumentem zawierającym opis działań UE podejmujących tematykę innowacyjności okazała się opublikowana w 1995 r. *Zielona Księga Innowacji*[100]. Księga ta poruszyła dwie ważne kwestie:

1. **Wskazała na istnienie w Europie paradoksu innowacyjnego, polegającego na tym, że pomimo zwiększania nakładów na badania i rozwój we Wspólnocie nie przekładają się one na wzrost poziomu innowacyjnego i konkurencyjności europejskiej gospodarki, zwłaszcza w porównaniu z USA i Japonią[101].**
2. **Wskazała na konieczność podjęcia inicjatyw, na poziomie wspólnotowym, narodowym i regionalnym, których realizacja powinna wpłynąć na poprawę poziomu innowacyjności krajów członkowskich Unii Europejskiej. Zakres tych działań był bardzo szeroki – od konieczności zmian prawno-administracyjnych przez kwestie finansowania innowacji po konieczność wdrożenia inicjatyw mających na celu rozwój edukacji i pomoc graczom rynkowym (gospodarstwom domowym, przedsiębiorstwom i władzom) w zrozumieniu istoty, roli i konieczności zwiększania innowacyjności.**

[99] M. Boguta, A. Bylicki, *Polityka naukowa, badawcza i rozwojowa Unii Europejskiej*, Fundacja im. W. Świętosławskiego na rzecz Wspierania Nauki i Rozwoju Potencjału Naukowego w Polsce, Gliwice 1998, s. 20–24.

[100] COM (1995) 988 z grudnia 1995, *Green Paper on Innovation*, European Commission, December 1995.

[101] Tamże, s. 8.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

W 1997 r., Komisja Europejska ogłosiła *Pierwszy Plan Działań dla Innowacji w Europie*[102]. W dokumencie tym zdefiniowano trzy obszary działań dla wspólnej polityki innowacyjnej:

- szerzenie kultury innowacyjnej,
- tworzenie podstaw (głównie prawnych i finansowych) na rzecz innowacji,
- budowa i wdrażanie efektywniejszych sposobów upowszechniania innowacji.

Istotnym rezultatem wprowadzenia tego planu w życie była budowa na podstawie jego zapisów tzw. **Trend Chart on Innovation**. Wspomniany raport okazał się praktycznym narzędziem generowania i analizy informacji o narodowych i wspólnotowych politykach innowacyjności. Korzystając z niego do dziś dokonuje się benchmarkingu i wymiany doświadczeń z zakresu innowacji i innowacyjności pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej.

Po uchwaleniu w 2000 r. Strategii Lizbońskiej, wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw oraz transfer technologii z nauki do gospodarki uznano za jedne z ważniejszych priorytetów rozwoju Unii Europejskiej. Za instrumenty, które miały pomóc w realizacji powyższego uznano tzw. platformy i sieci. W ich ramach stworzono dwa programy: Gate2Growth i PAXIS.

GATE2GROWTH[103] to stworzona przez Komisję Europejską w roku 2002, na okres 4 lat, europejska platforma wspierania przedsiębiorczości i innowacji, grupująca projekty o charakterze sieciowym. Celem jej powołania było profesjonalne wspieranie innowacyjnej przedsiębiorczości w Unii. Platformą objęto sieci następujących podmiotów:

1. **Przedsiębiorcy poszukujący finansowania. GATE2GROWTH miała w tej grupie świadczyć przedsiębiorstwom pomoc przy opracowaniu skutecznego biznes planu i szukaniu właściwego inwestora;**
2. **Inwestorzy, w szczególności inwestorzy korporacyjni i *venture capital*. GATE2GROWTH miała tu służyć wymianie wiedzy i doświadczeń z zakresu finansowego wspierania innowacyjnych przedsiębiorstw;**
3. **Menedżerowie inkubatorów technologicznych. GATE2GROWTH miała pomóc w rozwoju profesjonalnych umiejętności menedżerów poprzez organizowanie treningów i seminariów oraz wymianę doświadczeń i dobrych praktyk;**

[102] COM (1996) 589 z 20.11.1996, *The First Action Plan for Innovation in Europe. Innovation for growth and employment*, November 1996.

[103] www.gate2growth.com.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

4. **Biura transferu technologii związanych z uczelniami lub publicznymi instytucjami naukowymi. Celem ich było podniesienie kwalifikacji zawodowych osób zajmujących się komercjalizacją wyników badań naukowych i zwiększenie ich absorpcji przez przedsiębiorstwa;**
5. **Eksperci akademiccy w zakresie przedsiębiorczości i finansowania innowacji. GATE2GROWTH miała im pomóc w podnoszeniu kwalifikacji nauczycieli akademickich i pracowników naukowych w dziedzinie przedsiębiorczości, innowacji i finansowania poprzez umożliwienie wymiany międzynarodowej, opracowywanie programów nauczania opartych na doświadczeniach poszczególnych partnerów i identyfikacji dobrych praktyk.**

Kolejną inicjatywą na rzecz innowacyjnych przedsiębiorstw był **PAXIS** (Pilot Action of Excellence on Innovative Start-ups)[104]. Jej początki sięgają roku 1998 i Pierwszego Europejskiego Forum Innowacyjnych Przedsiębiorstw, podczas którego określono kształt projektów mających na celu wspieranie innowacji oraz stymulowanie zakładania firm typu *start-up*. PAXIS był finansowany z Programów Ramowych UE, a jego działania służyły do poznania mechanizmów i narzędzi wspomagających powstawanie innowacyjnych przedsiębiorstw. PAXIS stawiało sobie dwa główne cele:

- wspieranie oraz promocję innowacyjności na poziomie regionalnym i lokalnym,
- współpracę i wymianę doświadczeń w zakresie innowacji między aktorami sektora publicznego i prywatnego na poziomie regionalnym i lokalnym, które są realizowane w ramach trzech typów współpracy.

Komisja Europejska uruchomiła inicjatywę PAXIS jako akcję pilotażową mającą na celu zebranie doświadczeń Regionów Doskonałości (Regions of Excellence) z zakresu wspomagania transferu technologii z nauki do gospodarki oraz rozpowszechnianie dobrych praktyk do innych regionów Europy. W wyniku podjęcia inicjatywy w Unii Europejskiej:

- ustanowiono platformę do wymiany informacji i upowszechnienia narzędzi stosowanych przez najlepsze ośrodki w zakresie tworzenia firm innowacyjnych;
- wdrożono proces uczenia się o najlepszych lokalnych modelach i ich praktycznym wykorzystaniu;
- uruchomiono wspólne przedsięwzięcia międzyregionalne dotyczące wspierania firm *start-up*.

[104] *The PAXIS Manual form Innovation Policy Makers and Practitioners. Analysis and Transfer of Innovation Tools, Methodologies and Policy*, European Commission, 2006.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Komisja Europejska doceniła wartość dodaną jaką PAXIS wniósł w ramach europejskiej innowacyjności i na tej podstawie podjęła decyzję o kontynuowaniu inicjatywy w ramach 7. Programu Ramowego (komponent Regions of Knowledge) oraz nowego Programu Ramowego Competitiveness and Innovation Programme (CIP)[105].

W 2000 r. Komisja Europejska podjęła też prace nad stworzeniem European Research Area, a więc sieci regionów, które stanowić będą regionalne motory wzrostu opartego na innowacji. W październiku 2000 r. wydano wytyczne[106] określające sposoby uczestnictwa regionów w Europejskiej Przestrzeni Badań.

Pierwsze próby przełożenia celów pierwotnej Strategii Lizbońskiej (z 2000 r.) na priorytety i działania w obszarze innowacji zawarto w komunikacie Komisji Europejskiej z września 2000 r.[107] W dokumencie wymieniono następujące zadania:

1. Dostosowanie polityk innowacyjnych państw członkowskich do specyfiki regionów/krajów i ciągły monitoring polityk celem bieżącego reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu innowacyjnym danego obszaru;
2. Stworzenie ram prawnych i instrumentów podatkowych sprzyjających dyfuzji innowacji;
3. Stworzenie środowiska sprzyjającego tworzeniu i działaniu firm określanych mianem „innowacyjnych";
4. Wzmocnienie współpracy i związków pomiędzy nauką a przemysłem.

Kolejny komunikat Komisji Europejskiej poruszający tematykę innowacyjności, z marca 2003 r.[108], poza wezwaniem państw członkowskich do budowania i wzmacniania swoich narodowych systemów i strategii innowacyjnych, zawierał zobowiązanie Komisji do opracowania systemu zbierania informacji i sformułowania wskaźników mierzących poziom innowacyjności w danym kraju i wydawania raportów o poziomie innowacyjności państw członkowskich.

Inicjując w 2005 r. nowe lizbońskie partnerstwo na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, Rada Europejska wskazała wiedzę i innowacje jako jedną z trzech sił napędowych wzrostu. Powszechnie wówczas głoszono, że to właśnie wysoki poziom wydatków na R&D oraz osiągnięcia w zakresie innowacji przy-

---

[105] COM (2005) 121 z 6.04.2005, *The Commission Proposal for a Decision of The European Parliament and the Council Establishing Competitiveness and Innovation Programme (CIP) 2007–2013*, Commission of the European Communities, Brussels, May 2005.

[106] COM (2000) 612 z 04.10.2000, Communication from the Commission to the Council, The European Parliament, The Economic and Social Committee and The Committee of the Regions: *Making a reality of The European Research Area: Guidelines for EU research activities* (2002–2006), Brussels, October 2000.

[107] COM (2000) 567 z 20.09.2000, Communication from the Commission to the Council, The European Parliament: *Innovation in a Knowledge-driven Economy*, Brussels, September 2000.

[108] COM (2003) 112 z 11.03.2003…

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

czyniają się do tworzenia większej liczby lepszych miejsc pracy. Ponadto uznano, że badania naukowe i innowacje są potrzebne do lepszego przygotowania gospodarki UE na przyszłe wyzwania[109].

W ramach nowej Strategii Lizbońskiej określono zestaw polityk i reform, których celem stało się uczynienie europejskich ram prawnych i gospodarczych bardziej sprzyjającymi innowacyjności. Wśród nich należy wyróżnić m. in. znaczące pakiety finansowe, których zadaniem jest wspieranie innowacji, jak choćby 7. Program Ramowy w zakresie badań naukowych i rozwoju oraz program ramowy dotyczący konkurencyjności i innowacji.

Pomimo wielu działań Komisji Europejskiej Europa nadal nie doścignęła USA na polu innowacji. Co więcej, dysproporcja w poziomie innowacyjności pomiędzy starym kontynentem a Stanami Zjednoczonymi narasta[110]. W raporcie zatytułowanym *Tworzenie innowacyjnej Europy* (zwanym również sprawozdaniem Aho)[111] przedstawiono główne przyczyny, dla których do 2005 r. nie w pełni wykorzystywano potencjał innowacyjny Unii Europejskiej oraz zaapelowano o podjęcie pilnych działań. Zasygnalizowano rozważenie konieczności stworzenia bardziej przyjaznego dla innowacji rynku. Wskazano ponadto, że zwiększenie nakładów na R&D i innowacje jest konieczne, ale nie jest to środek wystarczający do osiągnięcia celu, jakim jest stworzenie innowacyjnej Europy[112].

W odpowiedzi na raport wezwano Komisję Europejską do przedstawienia „szeroko zakrojonej strategii innowacyjnej dla Europy, która przekłada nakłady w wiedzę na produkty i usługi". Reakcją Komisji było wydanie komunikatu[113], w którym przedstawiona została pożądana strategia. Jej budowę oparto przede wszystkim na zaleceniach zawartych w sprawozdaniu napisanym pod przewodnictwem E. Aho. W komunikacie po raz pierwszy zwrócono uwagę, że nie tylko strona podażowa, związana m. in. z finansowaniem tworzenia i wdrażania innowacji, odgrywa istotną rolę – równie ważna jest strona popytowa innowacji:

---

[109] COM (2005) 488 z 12.10.2005, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Gospodarczo-Społecznego i Komitetu Regionów, *Badania naukowe i innowacje jako inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia: wspólna koncepcja*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, październik 2005, s. 4.

[110] K. Barysch, S. Tilford, A. Wanlin, *The Lisbon Scorecard VII Will Globalization Leave Europe Stranded?*, Centre for European Reform, London, February 2007, s. 3.

[111] *Tworzenie innowacyjnej Europy: sprawozdanie grupy niezależnych ekspertów w sprawie innowacji i prac badawczo-rozwojowych powołanej po szczycie Hampton Court* pod przewodnictwem Esko Aho (były premier Finlandii i przewodniczący fińskiego Narodowego Funduszu na rzecz Badań Naukowych i Rozwoju [Sitra]), styczeń 2006.

[112] Tamże.

[113] COM (2006) 502 z 13.09.2006, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Gospodarczo-Społecznego i Komitetu Regionów, *Wykorzystanie wiedzy w praktyce: Szeroko zakrojona strategia innowacyjna dla UE*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, wrzesień 2006.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

> Unia Europejska może stać się wszechstronnie innowacyjna tylko, jeśli w procesie będą uczestniczyć wszystkie zainteresowane strony, a przede wszystkim, jeśli będzie istniał popyt na innowacyjne produkty. [...] Innowacja zależy od silnego popytu na nowe i innowacyjne produkty oraz usługi ze strony klientów i obywateli. Dlatego oprócz stworzenia optymalnych ram i możliwości wprowadzania innowacji, musi istnieć sprzyjający innowacjom rynek i popyt na innowacyjne produkty. [...] Wkład sektora prywatnego zależy także od zagwarantowania korzystnych perspektyw zwrotu nakładów na prace badawczo-rozwojowe w Europie. To z kolei zależy od popytu na innowacyjne produkty i usługi, dostępności ludzi o odpowiednich umiejętnościach i chęci oferowania tych produktów i usług na rynku oraz ram prawnych, które umożliwią ich szybkie wprowadzenie na rynek wewnętrzny[114].

W wyniku zmiany podejścia, w ramach polityki innowacyjnej obserwuje się wyraźne przesunięcie akcentu z organizacji podaży technologii na korzyść kreowania popytu na nią. Obecnie większą uwagę poświęca się potrzebom przedsiębiorstw, przede wszystkim małych i średnich oraz łączeniu ich z lokalnym potencjałem technologicznym. Jednocześnie coraz większą rolę odgrywają współzależności zachodzące między dynamiką tworzenia i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw a dostępnością wyspecjalizowanych instrumentów finansowania innowacyjności.

W kolejnym komunikacie, z 2006 r., Komisja Europejska zwróciła uwagę na istnienie rozbieżności pomiędzy działaniami i nakładami na nie w dziedzinie innowacyjności a uzyskiwanymi w ich wyniku efektami. W dokumencie nazwano je wprost – paradoksami[115]:

- powstające w Europie wynalazki rzadko przekładają się na nowe produkty, miejsca pracy i patenty;
- powstaje wiele nowych, małych, bardzo innowacyjnych firm, którym trudno jest odnieść sukces na skalę światową;
- w niektórych sektorach, np. w telekomunikacji, wynalazki z zakresu technologii telekomunikacyjno-informatycznych przyniosły istotny wzrost produktywności, podczas gdy w innych sektorach, takich jak np. usługi finansowe i dystrybucja, tak się nie stało.

Po raz kolejny za przyczyny powyższej sytuacji uznano: zbyt niską jakość poziomu kształcenia, a w jej wyniku brak odpowiednio wykwalifikowanych pracowników; dużo niższy – w porównaniu z krajami uprzemysłowionymi spoza UE – poziom inwestycji w działalność badawczo-rozwojową. W kwestiach związanych z innowacyjnością firm stwierdzono zaś, że:

> Wiele firm boryka się z problemem braku dostępu do poszczególnych rynków, niedostatkiem kapitału podwyższonego ryzyka oraz przeszkodami prawnymi i biurokracją, które powstrzymują innowacyjność i nie pozwalają na rozprzestrzenianie nowych pomysłów. Ponadto przestarzałe struktury i zwyczaje utrudniają przystosowanie do szybko zachodzących zmian[116].

---

[114] Tamże, s. 4.

[115] COM (2006) 589 z 12.10.2006, Komunikat Komisji do Rady Europejskiej (Nieformalne Spotkanie w Lahti, Finlandia, 20 października 2006 r.), *Europa nowoczesna i sprzyjająca innowacjom*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, październik 2006.

[116] Tamże, s. 4.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

W komunikacie tym po raz pierwszy zwrócono również uwagę, że:

> chociaż innowacje technologiczne są bardzo ważne, co najmniej tyle samo uwagi należy poświęcić innowacjom innym niż technologiczne, obejmującym np. zmiany sposobu prowadzenia działalności gospodarczej oraz lepsze planowanie i organizację procesów. Zmiany organizacyjne są najczęściej niezbędnym elementem jak najlepszego wykorzystania postępu technologicznego[117].

Następujące w wieku XXI rozszerzenia Unii skutkowały znaczącą zmianą profilu innowacji, będąc konsekwencją dysproporcji w poziomie innowacyjności starych i nowych państw członkowskich. Dlatego w kolejnym komunikacie Komisji[118] nacisk został położony na przeprowadzenie ujednolicenia w zakresie prawa.

Rola innowacji w odbudowie gospodarek wzrosła po ostatnim kryzysie. Wyrazem powyższego jest uwzględnienie w długoterminowej strategii UE, znanej jako „Europa 2020", celu określonego jako „rozwój inteligentny: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji"[119]. Jest to jeden z trzech przedstawionych we wspomnianym dokumencie priorytetów, jakie kraje członkowskie powinny osiągnąć do 2020 r.

W strategii „Europa 2020" zaznacza się, że osiągnięcie wskazanych celów będzie możliwe, jeśli nastąpi podniesienie jakości edukacji, poprawią się wyniki działalności badawczej, transfer innowacji i wiedzy w Unii, a także wzrośnie dbałość o to, by innowacyjne pomysły przeradzały się w nowe produkty i usługi. Jednocześnie podkreśla się, że do realizacji powyższych zadań konieczna jest przedsiębiorczość oraz odpowiednie środki finansowe[120].

Przedstawione w strategii „Europa 2020" cele mają być osiągnięte dzięki zastosowaniu siedmiu projektów przewodnich. Wśród nich należy zwrócić uwagę na następujące inicjatywy[121]:

1. **„Unia innowacji" ma służyć poprawie warunków ramowych i dostępu do finansowania badań i innowacji;**
2. **„Europejska agenda cyfrowa" ma wspomóc upowszechnianie szybkiego Internetu i umożliwienie gospodarstwom domowym i przedsiębiorstwom czerpanie korzyści z jednolitego rynku cyfrowego;**

[117] Tamże.

[118] COM (2008) 133 z 11.03.2008, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, *Ku zwiększeniu wkładu normalizacji w innowacje w Europie*, Bruksela, marzec 2008.

[119] KOM (2010) 2020, *EUROPA 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komunikat Komisji, Bruksela, 3.03.2010, s. 5.

[120] Tamże, s. 13.

[121] Tamże, s. 5–6.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

3. **„Polityka przemysłowa w erze globalizacji" ma dążyć do poprawy otoczenia biznesu, szczególnie w odniesieniu do MŚP, oraz do wspierania rozwoju silnej i zrównoważonej bazy przemysłowej, przygotowanej do konkurowania na rynkach światowych;**
4. **„Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia", którego realizacja ma służyć modernizacji rynków pracy i wzmocnienie pozycji obywateli poprzez rozwój kwalifikacji przez całe życie.**

2.4. Systemy monitorowania innowacyjności – przegląd metodologii

Rosnące znaczenie innowacyjności dla osiągnięcia rozwoju gospodarczego implikuje konieczność coraz częstszego uwzględniania tego zagadnienia w programach gospodarczych i rozwojowych na poziomie krajowym oraz regionalnym. To z kolei przyczynia się do rozwoju narzędzi i metod monitorowania procesów innowacyjnych, które mają stanowić podstawę do dokonywania benchmarkingów, wskazówkę przy wyborze obszarów i zakresu interwencji państwa, doborze odpowiednich narzędzi wsparcia oraz służyć ocenie skuteczności realizowanych strategii rozwoju.

Z metod, które są najczęściej stosowane w monitorowaniu innowacyjności zostaną wymienione i opisane najważniejsze.

Frascati Family Manual[122]

Najbardziej rozpowszechnioną międzynarodową metodą porównawczą z zakresu podejmowania przez przedsiębiorstwa aktywności na gruncie B+R jest metodologia OECD. Jej powszechność wynika m. in. z faktu długiego okresu jej istnienia – jest ona rozwijana od ponad czterdziestu lat przez Grupę Ekspertów Krajowych OECD ds. Wskaźników Naukowo-Technicznych – w skrócie zwaną NESTI, przy współudziale ekspertów z Sekretariatu OECD oraz innych instytucji i organizacji, w tym przede wszystkim Eurostatu. Wyniki prac zespołu publikowane są w serii międzynarodowych podręczników metodologicznych zwanych *Frascati Family Manual*. Obecnie aktualna wersja podręcznika pochodzi z roku 2002 (jest to już szósta jego edycja). Podręczniki te omawiają badania nad:

- działalnością badawczo-rozwojową,
- bilansem płatniczym w dziedzinie techniki,

[122] *Pomiar działalności naukowo-badawczej. Proponowane procedury standardowe dla badań statystycznych w zakresie działalności badawczo-rozwojowej.* Podręcznik Frascati, OECD 2002.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

- innowacjami w przedsiębiorstwach,
- patentami oraz personelem naukowo-technicznym.

Metodologia *Oslo Manual*

Z punktu widzenia innowacyjności MŚP na uwagę zasługuje metodologia pomiaru działalności innowacyjnej przedsiębiorstw zaprezentowana przez OECD w serii podręczników znanych pod nazwą *Oslo Manual*[123]. Obecnie stanowi ona powszechnie przyjęty międzynarodowy standard metodologii badania innowacyjności przedsiębiorstw w przemyśle i sektorze usług rynkowych, i stosowana jest praktycznie we wszystkich krajach prowadzących badania statystyczne dotyczące innowacji. Obejmuje następujące obszary:

- **nakłady na działalność innowacyjną według rodzajów działalności,**
- **wpływ innowacji na wyniki działalności przedsiębiorstw, czyli efekty innowacji i sposoby ich mierzenia,**
- **źródła informacji dla działalności innowacyjnej,**
- **cele działalności innowacyjnej,**
- **bariery działalności innowacyjnej.**

Najnowszy podręcznik, z 2005 r., przytacza zasady gromadzenia i interpretacji danych z zakresu innowacji w układzie zapewniającym międzynarodową porównywalność danych. Tym samym stanowi on dla statystyków, badaczy innowacyjności i ekonomistów podstawę do podejmowania badań nad innowacyjnością[124].

Community Innovation Survey (CIS)

Zalecenia zawarte w *Podręczniku Oslo* stanowią podstawę metodyczną do badań prowadzonych od początku lat 90. w krajach Unii Europejskiej i EFTA w ramach wieloletniego projektu badawczego zwanego Community Innovation Survey (w skrócie: program CIS)[125]. Realizatorami badań w poszczególnych krajach są krajowe urzędy statystyczne lub odpowiednie ministerstwa – w Polsce prowadzi je GUS. Badaniami typu CIS objęte są przedsiębiorstwa zarówno produkcyjne, jak i usługowe, ale zatrudniające powyżej dziewięciu pracujących. Badaniem nie są więc objęte firmy mikro.

[123] *Oslo Manual. The Measurement of Scientific…*

[124] Tamże.

[125] A. Żołnierski (red.), *Innowacyjność 2006. Stan innowacyjności, metody wspierania, metody badawcze. Raport*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 174.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

W ramach omawianego programu zostały przeprowadzone cztery rundy badań: CIS-1, CIS-2, CIS-3 i CSI-4. Runda pierwsza dotyczyła innowacji technologicznych w przedsiębiorstwach przemysłowych za lata 1990–1992 i obejmowała trzynaście krajów należących do tzw. Europejskiego Obszaru Gospodarczego, czyli UE i EFTA. Badanie prowadzono na podstawie wspólnego kwestionariusza opracowanego według zaleceń metodycznych, zawartych w pierwszym wydaniu podręcznika *Oslo Manual*. Badaniem CIS-2, przeprowadzonym w 1998 r., objęto dodatkowo jednostki należące do tzw. sektora usług. W ramach ostatniego – CIS-4 analizowano problematykę w latach 2004–2006. Zakres wskaźników wykorzystanych w badaniach CIS jest bardzo szeroki i obejmuje następujące kategorie[126]:

- ogólne informacje o firmach,
- innowacje produktowe,
- innowacje procesowe,
- nakłady na działalność innowacyjną,
- publiczne finansowanie innowacji,
- efekty innowacji,
- współpraca w zakresie innowacji,
- bariery,
- ochrona prawna innowacji.

European Innovation Scoreboard. Innovation Union Scoreboard

Obok CIS istotnym źródłem informacji dotyczącej działalności innowacyjnej przedsiębiorstw jest Europejska Tablica Wyników w dziedzinie Innowacji (z ang. European Innovation Scoreboard, w skrócie EIS)[127]. Korzystano z niej w ramach realizacji projektu Trend Chart Project. European Innovation Scoreboard przedstawia podstawowe wskaźniki innowacyjności wybranych gospodarek, na podstawie których dokonywane są analizy poziomu innowacyjności poszczególnych krajów, skuteczności prowadzonej polityki innowacyjnej oraz ich silnych i słabych stron. EIS stanowi zbiór danych niezbędny do oceny skuteczności realizacji polityk w zakresie innowacji w badanym okresie.

Wskaźniki stosowane w metodologii EIS dobierano tak, aby z jednej strony mierzyły czynniki stymulujące wzrost poziomu innowacyjności, a z drugiej pozwalały ocenić efekty podejmowanych przez poszczególne kraje działań proinnowacyjnych. Dzięki ich agregacji liczono Summary Innovation Index – SII (Sumaryczny Indeks Innowacyjności). W efekcie uzyskiwano porównawczą analizę poziomu innowacyjności w wybranych krajach, dostarczającą informacji na temat sytuacji w różnych obszarach wpływających na ten poziom.

---

[126] Więcej patrz: T. Bordzicki, M. Dzierżanowski, S. Szultka, A. Włoch, *Przegląd badań dotyczących innowacyjności przedsiębiorstw*, Instytut Badań nad Gospodarka Rynkową, Gdańsk 2007, s. 3–4.

[127] Więcej patrz: A. Arundel, H. Hollanders, M. Kanerva, 2*006 Trend Chart Report: Can We Measure and Compare Innovation in Services?*, Maastricht 2006 oraz *European Innovation Scoreboard 2005. Comparative Analysis of Innovation Performance*, European Trend Chart on Innovation.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Zarówno liczba, jak i formuła wykorzystywanych do mierzenia innowacyjności wskaźników ewoluowały. Jeszcze w 2010 r. (badanie EIS 2009) SII mierzony był poprzez agregacje 29 wskaźników i czynników pogrupowanych w siedem obszarów[128].

W 2011 r. opublikowano raport *Innovation Union Scoreboard 2010. The Innovation Union's Performance Scoreboard for Research and Innovation*[129], w skrócie *IUS*. W badaniu tym zmieniono metodologię pomiaru działalności innowacyjnej badanych gospodarek. W miejsce 29 wskaźników tworzących Summary Innovation Index wprowadzono 25, z czego siedem wskaźników nigdy wcześniej nie było stosowanych (por. tab. 6).

Tabela 6

Porównanie wskaźników liczonych w ramach European Innovation Scoreboard 2009 oraz Innovation Union Scoreboard 2010

EIS	IUS	UWAGI
1	2	3
SIŁY SPRAWCZE INNOWACJI (*ENABLERS*)		
Zasoby ludzkie (*Human resources*)		
Liczba absolwentów szkół wyższych w wieku 20–29 lat kierunków ścisłych i technicznych oraz społecznych i humanistycznych na 1000 mieszkańców	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
Liczba osób w wieku 25–34 lata posiadających stopień doktora w naukach ścisłych i technicznych oraz społecznych i humanistycznych na 1000 mieszkańców	liczba nowych doktorów (osób ze stopniem doktora) w wieku 25–34 lata na 1000 mieszkańców	poszerzenie wskaźnika
Udział osób z wykształceniem wyższym w grupie wiekowej 25–64 lata (w %)	udział osób z pełnym wykształceniem wyższym w grupie wiekowej 30–34 (%)	zawężenie grupy wiekowej wskaźnika
Udział osób w kształceniu ustawicznym w przedziale wiekowym 25–64 lata (w %)	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
Udział osób w grupie wiekowej 20–24 lata, które ukończyły edukację co najmniej na poziomie szkoły średniej (w %)	udział osób w grupie wiekowej 20–24 lata, które ukończyły edukację co najmniej na poziomie szkoły średniej (w %)	wskaźnik identyczny jak w EIS

[128] *European Innovation Scoreboard (EIS) 2009, Comparative analysis of innovation performance*, PRO INNO EUROPE PAPER No 15, Eurepean Union, Belgium 2010.

[129] *Innovation Union Scoreboard 2010, The Innovation Union's Performance Scoreboard for Research and Innovation*, Pro Inno Europe, February 2011.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Tabela 6 cd.

1	2	3
	Otwarty, wspaniały i atrakcyjny system badań	
–	międzynarodowe współautorstwo publikacji o charakterze naukowym na milion mieszkańców	nowy wskaźnik
–	publikacje naukowe wydawane w 10% najczęściej cytowanych światowych publikacji jako % wszystkich publikacji naukowych kraju	nowy wskaźnik
	odsetek studentów studiów doktoranckich spoza UE w ogólnej liczbie doktorantów danego kraju	nowy wskaźnik
Finansowanie i wsparcie (*Finance and support*)		
Udział wydatków publicznych na B+R jako % PKB	udział wydatków publicznych na B+R jako % PKB	wskaźnik identyczny jak w EIS
Udział inwestycji *venture capital* w przedsięwzięcia jako % PKB	udział inwestycji *venture capital* w przedsięwzięcia jako % PKB	wskaźnik identyczny jak w EIS
Kredyty prywatne jako % PKB	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
Dostęp przedsiębiorstw do stałych łączy internetowych (z przepustowością co najmniej 144 Kbit/s) – % firm	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
AKTYWNOSĆ PRZEDSIĘBIORSTW (*FIRM ACTIVITIES*)		
Inwestycje przedsiębiorstw (*Firm investments*)		
Udział wydatków przedsiębiorstw na B+R (% PKB)	udział wydatków przedsiębiorstw na B+R (% PKB)	wskaźnik identyczny jak w EIS
Wydatki na technologie informacyjne (% PKB)	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
Wydatki na innowacje niezwiązane z pracami B+R (% obrotów)	wydatki na innowacje niezwiązane z pracami B+R (% obrotów)	wskaźnik identyczny jak w EIS
Powiązania i przedsiębiorczość (*Linkages & entrepreneurship*)		
Udział MŚP wprowadzających własne innowacje w ogólnej liczbie MŚP	udział MŚP wprowadzających własne innowacje w ogólnej liczbie MŚP	wskaźnik identyczny jak w EIS

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Tabela 6 cd.

1	2	3
Udział MŚP kooperujących w zakresie innowacji w ogólnej liczbie MŚP	udział MŚP kooperujących w zakresie innowacji w ogólnej liczbie MŚP	wskaźnik identyczny jak w EIS
Wskaźnik odnawiania firm (liczba zakładanych i zamykanych MŚP w ogólnej liczbie MŚP)	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
Publikacje w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego na milion mieszkańców	publikacje w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego na milion mieszkańców	wskaźnik identyczny jak w EIS
Przepustowość – wskaźniki związane z ochroną własności intelektualnej (*Throughputs*)	Kapitał intelektualny	
Liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony do EPO na milion mieszkańców	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
–	patenty zgłoszone do PCT w bilionach PKB (w PPPeuro)	nowy wskaźnik
–	patenty, zaangażowane społecznie, zgłoszone do PCT w bilionach PKB (związane ze zmniejszeniem zmian w klimacie, ze zdrowiem) – w PPPeuro	nowy wskaźnik
Liczba nowych wspólnotowych znaków towarowych na milion mieszkańców	liczba nowych wspólnotowych znaków towarowych na bilion PKB	zmiana denominatora
Liczba nowych wspólnotowych wzorów przemysłowych na milion mieszkańców	liczba nowych wspólnotowych wzorów przemysłowych na bilion PKB	zmiana denominatora
Bilans płatniczy w zakresie technologii jako % PKB	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany – włączony do wskaźnika IUS „Przychody z patentów i licencji z zagranicy jako % PKB”
WYNIKI (*OUTPUTS*)		
Innowatorzy (*Innovators*)		
Przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje produktowe i usługowe jako % ogólnej liczby MŚP	przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje produktowe i usługowe jako % ogólnej liczby MŚP	wskaźnik identyczny jak w EIS

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Tabela 6 cd.

1	2	3
Przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje marketingowe i organizacyjne jako % ogólnej liczby MŚP	przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje marketingowe i organizacyjne jako % ogólnej liczby MŚP	wskaźnik identyczny jak w EIS
Innowatorzy zwiększający efektywność wykorzystania zasobów, średnia z 2 wskaźników: • zmniejszone koszty pracy (% przedsiębiorstw) • zmniejszenie zużycia materiałów i energii (% przedsiębiorstw)	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
–	**przedsiębiorstwa innowacyjne szybkiego wzrostu**	nowy wskaźnik
Efekty ekonomiczne (*Economic effects*)		
Udział zatrudnionych w sektorach przemysłu średniowysokiej i wysokiej techniki w liczbie osób zatrudnionych w przemyśle i usługach (w %)	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
Udział zatrudnionych w sektorach wiedzochłonnych w liczbie osób zatrudnionych w przemyśle i usługach (w %)	–	wskaźnik z EIS dłużej nieużywany
–	udział zatrudnionych w sektorach wiedzochłonnych (w przemyśle i w usługach) w liczbie osób zatrudnionych w przemyśle i usługach (w %)	nowy wskaźnik
Udział eksportu wyrobów średniowysokiej i wysokiej techniki w eksporcie ogółem (w %)	udział eksportu wyrobów średniowysokiej i wysokiej techniki w eksporcie ogółem (w %)	wskaźnik identyczny jak w EIS
Udział eksportu wyrobów z wiedzochłonnych sektorów usługowych wiedzy w eksporcie ogółem (w %)	udział eksportu wyrobów z wiedzochłonnych sektorów usługowych wiedzy w eksporcie ogółem (w %)	wskaźnik identyczny jak w EIS

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Tabela 6 cd.

1	2	3
Udział sprzedaży nowych lub zmodernizowanych wyrobów dla rynku (*new-to-market*) w sprzedaży przedsiębiorstw ogółem (w %)	udział sprzedaży nowych lub zmodernizowanych wyrobów dla rynku (*new-to-market*) i nowych lub zmodernizowanych wyrobów dla przedsiębiorstw (*new-to-firm*) w sprzedaży przedsiębiorstw ogółem (w %)	połączenie dwóch wskaźników
Udział sprzedaży nowych lub zmodernizowanych wyrobów dla przedsiębiorstw (*new-to-firm*) w sprzedaży przedsiębiorstw ogółem (w %)		
–	przychody z patentów i licencji z zagranicy jako % PKB	*nowy wskaźnik zawierający w sobie wskaźnik z EIS 2009 –„Bilans* płatniczy w zakresie technologii jako % PKB"

Źródło: *Innovation Union Scoreboard 2010, The Innovation Union's Performance Scoreboard for Research and Innovation*, Pro Inno Europe, February 2011, s. 69–70.

Innobarometer

Na zamówienie Dyrekcji Generalnej ds. Przedsiębiorczości i Przemysłu przeprowadzane są również badania w ramach tzw. Innobarometru. Wskaźniki wykorzystywane w badaniach dotyczą głównie sfer wzrostu ogólnej liczby firm zaangażowanych w działalność innowacyjną, klientów i popytu jako kluczowych czynników motywujących firmy do innowacji, szkoleń pracowników związanych z wdrażaniem innowacji, znaczenia współpracy z dostawcami oraz konkurencji, globalizacji jako szans rozwoju działalności innowacyjnej. W styczniu 2008 r. opublikowano siódmą wersję raportu[130]. Szczególną uwagę skupiono na źródłach innowacji, roli innowacji nie pochodzących z B+R oraz stopniu szerzenia innowacji przez przedsiębiorstwa i inne organizacje[131].

Kolejne wydanie, znane jako Innobarometer 2009, badało trendy w strategiach innowacyjności w latach 2006–2008[132]. Najnowszy raport – wydany w 2011 r. – podejmuje tematykę działań administracji publicznej w zakresie innowacji[133].

[130] *Flash Eurobarometer No 215: Innobarometer 2007. Analytical Report*, The Gallup Organization, European Commission, January 2008.

[131] Tamże, s. 3.

[132] *Flash Eurobarometer No 267: Innobarometer 2009 Analytical Report*, The Gallup Organization, European Commission, May 2009.

[133] *Flash Eurobarometer No 305: Innobarometer 2010 Analytical Report. Innovation in Public Administration*, The Gallup Organization, European Commission, January 2011.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

UNESCO

Również Wydział Statystyki UNESCO stworzył w 1965 r. system zbioru, analizy i publikacji danych z zakresu nauki i technologii, w tym w szczególności działalności B+R. Pierwsze eksperymentalne kwestionariusze zbioru danych zostały wysłane do państw członkowskich w 1966 r., a same badania rozpoczęto w 1969 r. W kolejnych latach dane te były publikowane regularnie w „Roczniku Statystycznym UNESCO" oraz wykorzystywane m. in. w raportach i analizach Światowego Raportu Nauki. Kolejnym ważnym krokiem było opublikowanie w 1984 r., przy współpracy UNESCO z Komisją Gospodarczą dla Europy (ECE), Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz ekspertów OECD, opracowania określającego międzynarodowe standardy w zakresie statystyki badawczo-rozwojowej pod nazwą *Podręcznik do zbierania statystyki B+R*. Przeprowadzona w 1996 r. ocena metodologii wskazała na konieczność jej ujednolicenia w obszarze działalności B+R z metodologią Frascati. Od momentu stworzenia Instytutu Statystyki UNESCO (UIS) w 1999 r., działalność UNESCO polega m. in. na analizowaniu potrzeb i możliwości międzynarodowego statystycznego systemu monitorowania działalności naukowo-technicznej, w bliskiej współpracy z OECD oraz Europejskim Biurem Statystycznym (Eurostat)[134].

Nordic Innovation Centre

Poza badaniami globalnymi i podejmowanymi przez organizacje międzynarodowe, również poszczególne kraje, jak od 1960 r. państwa Półwyspu Skandynawskiego, grupują się i wspólnie podejmują badania nad innowacyjnością. Do 1987 r. prace w tym obszarze, za pośrednictwem powołanego przez siebie Komitetu Statystycznego B+R, koordynował NORDFORSK (z ang. Nordic Co-operative Organization for Applied Research). W 1987 r., po połączeniu NORDFORSK z Nordyckim Funduszem Przemysłowym (NIF), kontrolę nad Komitetem przejął NIF, stawiając sobie za cel priorytetowy rozwój statystyki B+R w krajach skandynawskich. W latach 90. działalność grupy roboczej skupiła się na corocznych publikacjach statystyk na temat B+R[135]. Od połączenia w 2004 r. NORDTEST z NIF znany jest jako Nordic Innovation Centre[136].

The Network on Science and Technology Indicators – Ibero-American and Inter-American – (RICYT)

Kolejnym przykładem kooperacji 28 państw na gruncie mierzenia innowacyjności jest stworzona w 1994 r. przez Iberoamerykański Program Rozwoju Nauki i Technologii (CYTED) Iberoamerykańska Sieć Wskaźników B+R RICYT (The Network on Science and Technology Indicators – Ibero-American and Inter-

[134] A. Żołnierski (red.), *Innowacyjność 2006*..., s. 174.
[135] Tamże, s. 175.
[136] http://www.nordicinnovation.net/.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

American, czyli RICYT)[137]. Celem nadrzędnym RICYT jest promocja rozwoju instrumentów służących pomiarowi oraz analizie działalności naukowo-technicznej w Ameryce Łacińskiej i Środkowej.

System monitorowania innowacyjności w Polsce

System monitorowania innowacyjności w Polsce opiera się głównie na badaniach Głównego Urzędu Statystycznego, które są dostosowane do zaleceń metodologicznych stosowanych w krajach OECD i Unii Europejskiej, omówionych w serii podręczników OECD i Eurostatu. Wyniki analiz Głównego Urzędu Statystycznego w obszarze innowacji w Polsce najszerzej przygotowywane są w ramach następujących opracowań:

1. Nauka i Technika[138]

Jest to coroczne badanie działalności innowacyjnej oraz badawczo-rozwojowej w sektorze nauki oraz w przemyśle. Wskaźniki wykorzystywane w badaniach GUS pochodzą z zaleceń OECD, Eurostatu oraz publikacji: *Frascati Family Manual*, a także podręcznika *Oslo Manual*. Opracowanie to w sposób kompleksowy prezentuje obszary kluczowe z punktu widzenia stymulowania innowacyjności, w tym:

- działalność badawczo-rozwojową w Polsce (w tym według rodzaju jednostek, według sektorów instytucjonalnych wykonawczych, w sektorze przedsiębiorstw według kierunków działalności, według dziedzin nauk, według województw),
- działalność innowacyjną przedsiębiorstw w przemyśle (w tym działalność innowacyjną przedsiębiorstw usługowych),
- nowoczesne wyposażenie i technologie informacyjne w przemyśle i w gospodarstwach domowych (w tym środki automatyzacji i technologie informacyjne w przedsiębiorstwach przemysłowych i w gospodarstwach domowych),
- ochronę własności przemysłowej – statystykę patentów,
- produkcję, zatrudnienie i handel zagraniczny w zakresie wysokiej techniki,
- zasoby ludzkie dla nauki i techniki,
- bilans płatniczy kraju w dziedzinie techniki (TBP).

Zamieszczone dane prezentowane są w różnorodnych przekrojach, w zależności od tematu – według rodzajów jednostek, rodzajów działalności, sektorów instytucjonalnych, sektorów i form własności, klas wielkości przedsiębiorstw oraz według województw.

---

[137] Państwa te to: Argentyna, Barbados, Boliwia, Brazylia, Kanada, Chile, Kolumbia, Kostaryka, Kuba, Ekwador, El Salwador, Hiszpania, USA, Gwatemala, Gujana, Haiti, Honduras, Jamajka, Meksyk, Nikaragua, Panama, Paragwaj, Portugalia, Peru, Republika Dominikańska, Trynidad i Tobago, Urugwaj, Wenezuela. Por. http://www.ricyt.org.

[138] Więcej patrz: *Nauka i Technika w 2003 r*., Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2005; *Nauka i Technika w 2004 r*., Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2006.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

2. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych[139]

Badanie jest przeprowadzane przez GUS w okresach trzyletnich. Ostatnia edycja pojawiła się w roku 2006 i odnosi się do okresu 2002–2004. Badanie, które przeprowadzono w 2005 r. opiera się na kwestionariuszu CIS-4 (*Community Innovation Survey*). Badanie GUS-u dotyczy przedsiębiorstw trzech sekcji PKD: C (*Górnictwo*), D (*Przetwórstwo przemysłowe*), E (*Wytwarzanie i zaopatrywanie w energi*e *elektryczn*a*, gaz, wod*ę). W terminologii używanej przez GUS sekcje te nazywa się ogólnie przemysłem. Metodologia badań prowadzonych przez GUS w przemyśle w znacznej mierze opiera się na zaleceniach podręcznika *Oslo Manual*. Badaniem objęte zostały przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 49 osób oraz w ramach poszerzonego badania przedsiębiorstw przemysłowych te, które zatrudniają od 10 do 49 osób.

3. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw sektora usług[140]

Dotychczas wydano dwa raporty z tej serii. Przyjęta do badania metodologia opiera się na zaleceniach statystyków z OECD oraz Eurostatu, które są prezentowane w kolejnych wydaniach podręcznika *Oslo Manual*. Badanie to wykorzystuje kwestionariusz programu *Community Innovation Survey.*

Ewolucja podejścia do monitorowania innowacyjności

Tradycyjne i najprostsze badanie innowacyjności sprowadza się do analizy nakładów na działalność badawczo-rozwojową, liczby i struktury personelu badawczego oraz wyników tej działalności (np. liczby patentów). W ujęciu tym zakłada się, że wzrost nakładów na B+R bezpośrednio spowoduje wzrost tempa innowacji, według modelu: innowacja to proces, obejmujący określoną liczbę badań, wynikiem których są wynalazki, przechodzące z kolej w innowację i dyfuzję nowych technologii. Przedstawiony model, zwany liniowym, jest znacznym uproszczeniem rzeczywistości, skupia się bowiem na innowacjach, które są rezultatem nowo powstałych koncepcji. Model ten pomija rozwiązania znane od lat, które podlegają stałej modernizacji. Tym samym model liniowy nie oddaje złożoności procesu innowacyjnego i kładzie zbyt duży nacisk na poziom wydatków na B+R.

Ale innowacje mogą pochodzić z różnych źródeł – nie tylko z sektora nauki – i z różnych etapów procesu badań, rozwoju, marketingu i upowszechniania. Tego typu innowacje uwzględnia tzw. model łańcuchowy Kline'a i Rosenberga,

---

[139] Więcej patrz: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998–2000*, GUS, Warszawa 2002; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2002–2004*, GUS, Warszawa 2006; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006–2009*, Główny Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2010.

[140] Więcej patrz: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 1997–1999*, GUS, Warszawa 2000; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 2001–2003*, GUS, Warszawa 2005; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006–2009…*

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

który postrzega działalność innowacyjną w kategoriach interakcji między zapotrzebowaniem i szansami stwarzanymi przez rynek a bazą naukowo-techniczną i możliwościami przedsiębiorstwa. Model łańcuchowy podkreśla złożoność i niepewność wyników procesu innowacyjnego, zakładając często konieczność powrotu do jego wcześniejszych etapów[141]. Zmiana perspektywy widzenia zjawiska innowacji owocowała rozszerzaniem liczby wskaźników używanych do pomiaru innowacyjności[142]. Ewolucję w tym zakresie przedstawia tab. 7.

Tabela 7

Rozwój wskaźników mierzących poziom innowacyjności od połowy wieku XX

Lata 50.–60. XX w.	Wydatki na działalność B+R
Lata 70. XX w.	Wydatki na działalność B+R, statystyka patentów, bilans płatniczy w dziedzinie techniki
Lata 80. XX w.	Wydatki na działalność B+R, statystyka patentów, bilans płatniczy w dziedzinie techniki, produkty wysokiej techniki, statystyka w zakresie zasobów ludzkich, badania ankietowe działalności innowacyjnej
Lata 90. XX w.	Wydatki na działalność B+R, statystyka patentów, bilans płatniczy w dziedzinie techniki, produkty wysokiej techniki, statystyka w zakresie zasobów ludzkich, badania ankietowe działalności innowacyjnej w sektorze wytwórczym, przegląd technologii produkcyjnych, innowacje opisane w literaturze technicznej, wsparcie budżetowe działalności innowacyjnej, inwestycje w wartości niematerialne, wskaźniki z zakresu technologii ICT, produktywność, kapitał wysokiego ryzyka
Początek XXI w.	Wydatki na działalność B+R, statystyka patentów, bilans płatniczy w dziedzinie techniki, produkty wysokiej techniki, statystyka w zakresie zasobów ludzkich, badania ankietowe działalności innowacyjnej w sektorze wytwórczym, przegląd technologii produkcyjnych, innowacje opisane w literaturze technicznej, wsparcie budżetowe działalności innowacyjnej, inwestycje w wartości niematerialne, wskaźniki z zakresu technologii ICT, produktywność, kapitał wysokiego ryzyka, zachęty podatkowe, statystyka biotechnologii i nanotechnologii, statystyka komercjalizacji badań naukowych, statystyka umiędzynarodowienia i globalizacji, gospodarka oparta na wiedzy, kapitał intelektualny

Źródło: D. Archibugi, G. Sirilli, *The Direct Measurement of Technological Innovations in Business*, [w:] *Innovation and Enterprise Creation: Statistics and Indicators*, European Commission, Luxemburg 2001; cyt. za: M. Górzyński, *Przegląd wskaźników monitorowania systemów wspierania innowacyjności w krajach UE i wybranych krajach pozaeuropejskich – wnioski i rekomendacje dla Polski*, CASE, Warszawa 2005.

[141] E. Wojnicka (red.), *Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw…*, s. 42.

[142] M. Cervantes, *Background Note for Panel 3: Implications for TIP and NESTI*, Joint NESTI-TIP Workshop on Innovation Indicators for Policy Making and Impact Assessment, OECD, Paris, 13 June 2007. www.oecd.org/dataoecd/20/13/38911869.pdf.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Wskaźniki wykorzystywane do mierzenia poziomu innowacyjności obejmują różnorodne zagadnienia innowacyjności. R. Barré i P. Papon[143] wskazują na pewne parametry łączące wymienione wskaźniki:

1. **Przedmiot pomiaru:**
   - **ludzie (np. badacze i inżynierowie; gdy istnieje potrzeba – w podziale na stopnie i tytuły naukowe, płeć i specjalizacje);**
   - **zasoby finansowe (np. w rozbiciu według źródeł finansowania i w podziale na wydatki wewnętrzne i zewnętrzne);**
   - **wiedza skodyfikowana (publikacje, patenty, kwalifikacje);**
   - **wiedza ucieleśniona (urządzenia, komponenty lub dobra trwałego użytku o wkładzie myśli technicznej – nabyte bądź sprzedane, importowane lub eksportowane);**
2. **Przestrzeń, wewnątrz której dokonuje się pomiaru: instytucja (laboratorium, przedsiębiorstwo, instytut państwowy, uniwersytet) lub terytorium (miasto, region kraju, kraj, kontynent);**
3. **Typ działalności, jaką mierzą (dyscyplina lub pole badawcze; dziedzina technologii; branża przemysłu; cel społeczno-gospodarczy; typ badań – badania podstawowe, badania stosowane, prace rozwojowe);**
4. **Skala pomiaru:**
   - **mikro (instytucja naukowa, przedsiębiorstwo, uniwersytet);**
   - **mezo (dyscyplina, pole badawcze, branża);**
   - **makro (terytorium);**
5. **Typ pomiaru: parametr zasobu, który mierzy rozmiary (lub poziom) albo też parametr relacji (przepływu bądź zależności pomiędzy dwoma jednostkami).**

Jak wskazuje J. Kozłowski[144], źródła rozwoju wskaźników mierzących innowacyjność są wielorakie. Do najistotniejszych autor zalicza:

1. Rozwój działalności naukowej, technologicznej i innowacyjnej, szczególnie wskutek globalizacji i zmian technologicznych;

2. Zmiany w percepcji nauki, techniki i innowacji, m. in. wskutek zmiany koncepcji politycznych i ekonomicznych;

3. Zmiany sposobu rządowego oddziaływania na sferę nauki, techniki i innowacji;

[143] R. Barré, P. Papon, *Indicators: Purpose and Limitations*, [w:] *World Science Report 1993*, UNESCO, Paris 1993, s. 136; cyt. za: J. Kozłowski, *Statystyka nauki, techniki i innowacji w krajach UE i OECD. Stan i problemy rozwoju*, Departament Strategii MNiSW, Warszawa 2009.

[144] J. Kozłowski, *Statystyka nauki, techniki i innowacji*..., s. 11.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

4. Programy i instrumenty oraz nowe procedury formułowania i realizacji polityk, co warunkuje potrzebę nowego typu danych[145];

5. Oceny wskaźników stosowanych przez środowisko eksperckie;

6. Rosnące znaczenie:

• powiązań nauki i przemysłu,

• badań multidyscyplinarnych, szczególnie ICT, biotechnologii, nanotechnologii,

• komercjalizacji badań naukowych (w formie patentów, licencji, firm odpryskowych),

• *outsourcingu* (firmy oferujące usługi B+R na rzecz przemysłu);

7. Zmiany w charakterze innowacji i przedmiocie tego, co uznaje się za innowacje (odzwierciedla się to również w zmianie definicji pojęcia „innowacja"). W zakresie obserwowanych przeobrażeń akcentuje się wzrost znaczenia innowacji opartych na współpracy pomiędzy firmami (w formie *joint ventures*, umów, *outsourcingu*), opartych na próbach i błędach oraz usprawnieniach, nietechnicznych, ekoinnowacji oraz tych w sektorze publicznym B+R, np. w służbie zdrowia, administracji publicznej, w szkolnictwie[146].

Podsumowanie rozdziału 2

W rozdziale wskazano zasięg pojęć „innowacje", „innowacyjność" „innowacyjne przedsiębiorstwo". Zaprezentowano ewolucję definicji powyższych terminów i zaakcentowano następujące w coraz krótszych odstępach czasu poszerzanie zakresu tego, co jest uznawane za innowacyjne.

Identyfikacja i charakterystyka źródeł innowacji, z uwzględnieniem koncepcji podażowej i popytowej omawianego zjawiska, pozwoliły na sformułowanie dwóch istotnych wniosków. Po pierwsze zaakcentowano rolę przedsiębiorstw jako zarzewie rozwiązań innowacyjnych i zauważono, że innowacje należą do głównych źródeł uzyskiwania przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa, przez co stanowią o możliwościach przetrwania i wzrostu firm. Dlatego ważne jest, by innowacyjność przedsiębiorstw, zwłaszcza mikro, małych i średnich, które stanowią w krajach UE ponad 90% ogółu firm, zwiększała się. Powyższe spostrzeżenie uwypukla konieczność systematyczności i permanentnego charakteru podejmowania inicjatyw innowacyjnych, a więc dowodzi, że innowacja jest ciągłym procesem. Po drugie, dostrzeżono konieczność przeprowadzenia badań

[145] Szczególne znaczenie mają tu tzw. wskaźniki strukturalne, których zastosowanie wynika z zapisów Strategii Lizbońskiej, oraz wskaźniki Europejskiej Przestrzeni Badawczej.

[146] D. Foray, *Enriching the Indicator Base for the Economics of Knowledge*, [w:] S*cience, Technology and Innovation Indicators in a Changing World: Responding to Policy Needs*, OECD, Paris 2007. http://213.253.134.43/oecd/pdfs/browseit/9207121E.PDF; cyt. za: J. Kozłowski, *Statystyka nauki, techniki i innowacji…*, s. 12. Por. http://www.nauka.gov.pl/mn/_gAllery/50/16/50162/20090406_Statystyka_nauki__techniki_i_innowacji_w_krajach_UE_i_OECD_Wersja_B.pdf.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

naukowych dla rozwoju techniki i produkcji i wskazano, że nauka staje się istotnym aktorem na scenie innowacji i elementem w rozwoju gospodarczym. Współcześnie to badania naukowe poprzedzają i warunkują realizację przedsięwzięć zarówno modernizacyjnych, jak i nowatorskich.

Zauważono, że innowacyjność wymaga nie tylko sprzyjających warunków, lecz także racjonalnej stymulacji ukierunkowanej na wszystkich uczestników systemu innowacji. Tym samym zaakcentowano znaczenie polityki innowacyjnej i konieczność powiązania jej z innymi, priorytetowymi, działaniami zarówno na poziomie poszczególnych państw, jak i całej Unii Europejskiej. Polityka innowacyjna powinna mieć na uwadze przede wszystkim dwa aspekty. Po pierwsze to, że ze względu na specyficzne cechy procesu innowacyjnego bardzo istotną rolę w jego stymulowaniu odgrywa czynnik finansowy. Artykułuje się przy tym potrzebę tworzenia środowiska innowacyjnego i jego wspierania w celu podniesienia poziomu innowacyjności. Po drugie, nie wolno pomijać faktu, że tworzenie innowacji jest zjawiskiem złożonym, wymagającym bezpośrednich i bliskich kontaktów, a nawet geograficznej bliskości pomiędzy podmiotami zaangażowanymi w ich kreację. Do utrwalenia procesów innowacyjnych konieczne jest istnienie interakcji i struktur uruchamiających mechanizmy synergii pomiędzy sferą nauki, B+R, przemysłem, systemem edukacji, finansów i władz publicznych. Podstawą działania takiego systemu jest istnienie powiązań sieciowych, infrastruktury transferu technologii oraz środowiska innowacji, zwiększającego zdolności tworzenia innowacji i jej przenikania do gospodarki.

Zagadnienia do omówienia:

1. Przedstaw pojęcie innowacji w ujęciu wskazanym przez J. A. Schumpetera.
2. Opisz zjawisko innowacji jako procesu.
3. Wskaż miejsce innowacji w rozwoju przedsiębiorstw.
4. Podaj definicje innowacji w ujęciu wąskim i w ujęciu szerokim.
5. Przedstaw ewolucję terminu „innowacja" w ujęciu OECD.
6. Podaj i opisz klasyfikacje podziału innowacji.
7. Wymień i scharakteryzuj źródła innowacji.
8. Scharakteryzuj źródła innowacji w ujęciu przedstawionym przez P. F. Druckera.
9. Wyjaśnij różnice pomiędzy pojęciami: „firma innowacyjna" i „firma aktywna innowacyjnie".
10. Zdefiniuj i porównaj innowacje przyrostowe i innowacje radykalne.
11. Opisz rolę klastrów w sieci innowacji.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

12. Scharakteryzuj rolę parków naukowych jako narzędzia wspomagającego rozwój innowacyjności.

13. Wskaż na istotę i przedstaw charakterystykę funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych.

14. Opisz zasady działania programu CIP i wskaż na jego rolę w pobudzaniu innowacyjności.

15. Scharakteryzuj metodologię pomiaru działalności innowacyjnej zaprezentowanej w podręczniku *Oslo Manual*.

16. Przedstaw założenia metodologii pomiaru innowacyjności stosowanej przez Komisję Europejską w badaniach EIS oraz IUS.

17. Opisz ewolucję w doborze wskaźników mierzących poziom innowacyjności.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

One (MŚP), gdy należy wskazać ich cechę charakterystyczną, stanowią jedyne realne źródło kreacji miejsc pracy w Europie, są siłą napędową. Są jak śpiący gigant, którego należy wyrwać z drzemki i rozbudzić. MŚP potrzebują lepszego dostępu do kapitału na badania i rozwój oraz do funduszy z programów regionalnych i strukturalnych

Wolfgang Schüssel

Rozdział 3

FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ MŚP – WYBRANE PROBLEMY

Rozdział umożliwia czytelnikom poznanie i zrozumienie następujących kwestii:

1. Istotę uwarunkowań finansowych w powstawaniu i rozwoju MŚP.
2. Źródła finansowania działalności innowacyjnej MŚP. Dostępność i adekwatność wobec potrzeb przedsiębiorstw.
3. Znaczenie kapitału własnego i obcego w finansowaniu przedsiębiorstw.
4. Finansowanie przedsiębiorstw – wewnętrzne i zewnętrzne.
5. Rola rynku *venture capital* w finansowaniu działalności innowacyjnej MŚP.
6. Aniołowie biznesu a finansowanie MŚP.
7. Programy wsparcia UE dla firm z sektora MŚP.
8. Założenia teorii hierarchii źródeł finansowania MŚP w ujęciu tradycyjnym.

3.1. Istota uwarunkowań działalności innowacyjnej MŚP

Uwarunkowania odnoszące się do innowacyjności oraz te dotyczące powstawania i działania MŚP, a w ślad za nimi kwestie związane z finansowaniem innowacji i omawianego sektora przedsiębiorstw od drugiej połowy wieku XX znajdują się w sferze intensywnych zainteresowań. Jest to konsekwencją poszukiwania nowych i efektywnych dróg prowadzących do wzmocnienia konkurencyjności gospodarek. Za najbardziej pomocną przy osiąganiu tego celu uznaje się

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

działalność badanego sektora firm, a także jego rozwój oparty na szeroko rozumianych innowacjach. W Europie otwarcie mówi się, że inicjatywy podejmowane w ramach UE, zmierzające do stworzenia nowoczesnej, dynamicznej i konkurencyjnej gospodarki, odniosą sukces jedynie wtedy, gdy rozwój przedsiębiorczości stanie się głównym elementem przedstawionych w Lizbonie reform, a mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa zaczną być postrzegane jako główny motor rozwoju, innowacyjności, zatrudnienia oraz społecznej integracji Europy[1].

Jednakże **innowacyjność MŚP, choć jest uznawana za kluczowy element rozwoju, zależy od wielu determinant, z których jedne wpływają pozytywnie, a inne nie sprzyjają omawianemu zjawisku.** Zanim temat ten zostanie rozwinięty, nastąpi przedstawienie etymologii terminu „uwarunkowania", w celu wyjaśnienia, co należy pod tym pojęciem rozumieć. Pozwoli to na uniknięcie nieścisłości definicyjnych w toku dalszych rozważań i wybór synonimów, które będą wymiennie używane.

W języku potocznym istnieje wiele pojęć o znaczeniu analogicznym lub zbliżonym do określenia „uwarunkowania". Najczęściej spotykanymi z nich są: warunki, czynniki, determinanty, stymulatory, impulsy, pobudki, bodźce[2]. Wymienione terminy nie stanowią zamkniętej listy synonimów. Fakt, że pojęcia te są ze sobą utożsamiane, powoduje, że w niniejszej pracy będą traktowane łącznie i stosowane zamiennie.

Uwarunkowania są przedmiotem zainteresowania niemal wszystkich dyscyplin naukowych, stanowią podstawę wielu badań i służą opisaniu zjawisk o różnym charakterze, z różnych dyscyplin i dziedzin życia. W konsekwencji, w literaturze spotkać można szeroką gamę kryteriów podziału omawianej kategorii. Złożoność rozpatrywanego pojęcia i mnogość zagadnień, które mogą być określane przez czynniki stymulujące lub destymulujące je, pozwala na ograniczenie dalszych rozważań do uwarunkowań wpływających na działalność innowacyjną MŚP.

Uwarunkowania innowacyjności przedsiębiorstwa są zagadnieniem niezwykle szerokim. Najogólniej rzecz ujmując są one dzielone na czynniki należące do otoczenia firmy (tzw. czynniki makrootoczenia), a więc niezależne bądź słabo od niej zależne i czynniki wewnętrzne, poddające się procesowi zarządzania firmą, tworzące jej wewnętrzne zasoby (tzw. czynniki mikroekonomiczne). Mając powyższe na uwadze czynniki determinujące procesy innowacyjne najogólniej można podzielić na

[1] *Strategia Lizbońska, Droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Warszawa, maj 2002, s. 71.

[2] *Internetowy słownik języka polskiego PWN*, http://sjp.pwn.pl.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

zewnętrzne i wewnętrzne. Pierwsze z nich zależą od rozwiązań specyficznych dla danego kraju i w efekcie odmiennie oddziałują na działalność innowacyjną podmiotów gospodarczych funkcjonujących w owym państwie. W tym miejscu należy zaznaczyć, że współcześnie polityka innowacyjna kształtująca czynniki zewnętrzne ma charakter ponadnarodowy – m. in. poprzez rozporządzenia Unii Europejskiej i wspólne instrumenty państw członkowskich. Czynniki wewnętrzne to przede wszystkim zasoby, którymi dysponuje przedsiębiorstwo[3].

Do czynników zewnętrznych, kształtujących innowacyjność przedsiębiorstw z sektora MŚP, zalicza się przede wszystkim[4]:

- tendencje rozwoju technologicznego w skali globalnej i możliwości adaptacji nowoczesnych technologii w kraju,
- postęp w integracji regionalnej (europejskiej),
- ogólny poziom rozwoju gospodarczego danego kraju, stopień otwartości gospodarki i możliwości inwestycyjne,
- uwarunkowania systemu społeczno-gospodarczego i prawnego,
- zasady i praktykę prowadzonej polityki gospodarczej, w szczególności polityki innowacyjnej,
- sytuację na rynku produktów przemysłowych, konsumpcyjnych i usług.

Czynniki zewnętrzne tworzące otoczenie firmy wywierają ogromny wpływ na kształtowanie innowacyjnych postaw przedsiębiorców, jednak w rozważaniach dotyczących mikro, małych i średnich firm najważniejsze są czynniki wewnętrzne, do których zalicza się m. in.[5]:

1. Czynniki wynikające z osobowości przedsiębiorcy (kreatywność, otwartość na innowacje, chęć wyróżnienia się, zdolności organizacyjne);
2. Czynniki wiążące się z doświadczeniem przedsiębiorcy (wykształcenie w danej dziedzinie, znajomość języków obcych, nabyte umiejętności zawodowe, przebieg pracy zawodowej, doświadczenia w kierowaniu firmą, umiejętność organizowania pracy z ludźmi, motywacja materialna, potrzeba sukcesu ekonomicznego);
3. Czynniki związane z personelem firmy (ambitna, wykształcona kadra, poczucie wspólnoty interesów, utożsamianie się z firmą, pozytywna ocena osoby przedsiębiorcy, właściwa organizacja, motywująca do działalności innowacyjnej, ogólne warunki pracy i płacy);

[3] W. Janasz, K. Kozioł, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 8.

[4] A. Sosnowska, K. Poznańska, S. Łobejko, J. Brdulak, K. Chinowska, *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2003, s. 15–16.

[5] Tamże, s. 18–19.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

4. Czynniki wynikające z lokalizacji firmy (ograniczenia ze strony ochrony środowiska, konieczność współdziałania z władzami samorządowymi, możliwość kontaktu ze szkołą wyższą bądź placówkami sfery B+R, ukształtowanie infrastruktury);

5. Przeszłe i bieżące wyniki działalności firmy (wartość i dynamika sprzedaży, efekt finansowy, płynność finansowa, wartość eksportu, zobowiązania na rzecz dostawców);

6. Otoczenie rynkowe, prawne i finansowe firmy.

Najczęściej spotykane klasyfikacje uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw mikro, małych i średnich opierają się na ich podziale ze względu na charakter zaangażowanych zasobów. Wśród nich zawsze przytaczane są uwarunkowania obejmujące potencjał rzeczowy, finansowy i ludzki. Te trzy kategorie zasobów stanowią niejako rdzeń uwarunkowań innowacyjności MŚP. Badacze omawianego tematu poszerzają uwarunkowania o różne, uznane przez nich za istotne, czynniki warunkujące. I tak, Z. Fengler do potencjału rzeczowego, finansowego i ludzkiego dodaje jeszcze dotychczasowy poziom techniczny i własne zaplecze B+R mikro, małej i średniej firmy[6]. A. Kukliński do wspomnianych trzech zasobów krytycznych dodaje poziom wiedzy technicznej i informację rynkową, która z kolei determinuje w znacznym stopniu szybkość rozprzestrzeniania się techniki[7]. P. Drucker obok rdzeni wymienia również system zarządzania oparty na systematycznej informacji[8], a E. Stawasz rozszerza je o potencjał organizacyjny, marketingowy i techniczny[9].

K. Poznańska dowodzi z kolei, że uwarunkowania wewnętrzne innowacji w MŚP określane są przez następujące elementy[10]:

- potencjał finansowy rozumiany jako środki własne oraz oferowane przez instytucje finansowe i pozafinansowe działające w regionie;
- potencjał ludzki obejmujący zatrudnionych, ich liczbę, strukturę, kwalifikacje i umiejętności;
- potencjał rzeczowy obejmujący majątek rzeczowy (a w szczególności aparaturę produkcyjna, badawczo-rozwojową) oraz zaawansowanie technologiczne materiałów i półproduktów;
- wiedzę techniczną i informacje rynkowe.

---

[6] Z. Fengler, *Potencjał firmy a jej innowacyjność*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw" [ORGMASZ] 1999, nr 10, s. 14.

[7] A. Kukliński (red.), *Nauka – technologia – gospodarka. Wzajemne powiązania i globalne tendencje rozwoju*, KBN, Warszawa 1995, s. 55; cyt. za: W. Janasz, A. Świadek, J. Wiśniewska, U. Janal, *Strategie innowacyjne przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001.

[8] P. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 44.

[9] E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 36.

[10] K. Poznańska, *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 40–41.

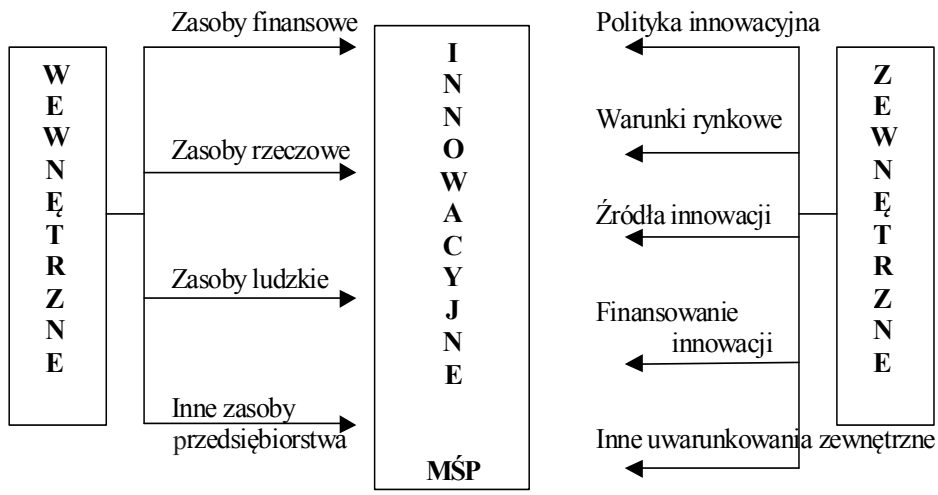
Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Autorka rozumie zatem uwarunkowania wewnętrzne bardzo szeroko, włączając do nich czynniki, które przez innych badaczy zaliczane są do determinantów zewnętrznych. Takie podejście wynika z faktu, że za uwarunkowania uznaje ona wszelkie zasoby i możliwości, które wspierają podejmowanie decyzji we wszystkich obszarach działalności mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa.

Uproszczony podział wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw przedstawia schemat 5.

Zacieranie się podziału uwarunkowań innowacyjności MŚP na wewnętrzne i zewnętrzne można tłumaczyć faktem, że przedsiębiorstwo (bez względu na wielkość) jest nieodłącznym elementem systemu, jakim jest gospodarka (rynek). Również w przypadku firm następuje wzajemne oddziaływanie na siebie rynku i jego podmiotów, w tym również firm z sektora MŚP (schemat 6)[11]. Coraz bliższe związki i wzajemny wpływ przedsiębiorstw oraz rynku na siebie potęgują trudności z uchwyceniem sprzężeń zachodzących w relacji przedsiębiorstwo – otoczenie, które zaczynają być traktowane łącznie, jako jeden organ.

Schemat 5. Klasyfikacja wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw

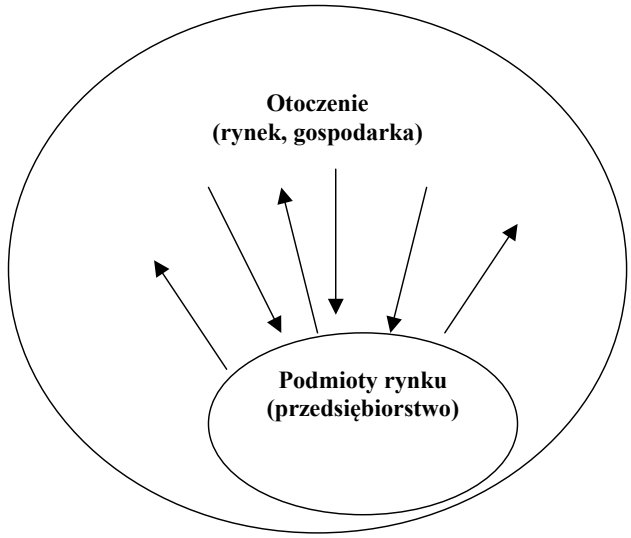


Źródło: oprac. własne

[11] A. H. Jasiński, *Innowacje techniczne a działalność marketingowa*, WSPiZ, Warszawa 1998, s. 63.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Schemat 6. Wzajemne oddziaływanie rynku i jego podmiotów



Źródło: oprac. własne

P. F. Drucker przyznaje innowacjom wiodącą rolę w rozwoju firmy podając wiele dowodów na to, że udana innowacja jest źródłem sukcesu firmy[12]. Ale, z drugiej strony, nietrafione, źle przygotowane do wdrożenia innowacje mogą przyczynić się do upadku firmy. Aby zapobiec takiej sytuacji istotnego znaczenia nabiera konieczność poznania uwarunkowań i mechanizmów, które rzutują na proces innowacji w firmach.

Jak już wspomniano, uwarunkowania mogą pobudzać przedsiębiorstwa do podejmowania wysiłków na rzecz tworzenia nowych rozwiązań i sprzyjać ich wdrażaniu, ale mogą też destymulować innowacyjność MŚP, czyli stanowić przeszkodę w kreowaniu innowacji, utrudniając proces ich realizacji. Mając powyższe na uwadze, bardzo ważny jest podział uwarunkowań na czynniki stymulujące (pobudki, bodźce, stymulatory, impulsy stymulujące) i hamujące (destymulatory, impulsy hamujące) omawiane zjawisko. Wśród uwarunkowań mających pozytywny wpływ na finansowanie innowacyjnych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw R. Wagenvoort[13] wyróżnił:

- rozwój rynku podwyższonego ryzyka i wtórnych rynków kapitałowych,
- rozwój technologii związanych z możliwością przekazywania i pozyskiwania informacji, co wpływa na zmniejszanie się asymetrii informacji między

[12] Więcej zob.: P. F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość…*, s. 43 i n.

[13] R. Wagenvoort, *SME Finance in Europe: Introduction and Overview*, „EIB Papers" 2003, No 2, vol. 8, s. 11.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

potencjalnymi dawcami a biorcami kapitału oraz pozwala zarządzającym/właścicielom MŚP na uzyskiwanie informacji i poszerzanie wiedzy z zakresu dostępnych źródeł finansowania,

• wzmożoną konkurencję między bankami, która przekłada się na warunki udzielania przez nie kredytów.

Analogicznie wskazuje on na istnienie negatywnych determinant finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, w tym innowacyjnych, i zalicza do nich[14]:

• powszechnie przyjęte postrzeganie wysokiego ryzyka wynikającego z niepewności istnienia i funkcjonowania innowacyjnych MŚP, co zwiększa ryzyko ich finansowania,

• konsolidację krajowych rynków bankowych, która powoduje wyłanianie się dużych instytucji finansowych, mających łącznie największy wpływ na akcję kredytową. Specyfika MŚP przyczynia się do korzystania przez nie z ofert banków małych lub regionalnych, które w przypadku procesu łączenia banków zostają przejęte przez instytucje większe, te zaś są w znacznie mniejszym stopniu zainteresowane finansowaniem MŚP, nawet jeśli można je uznać za przedsiębiorstwo innowacyjne.

W. Janasz, w kontekście innowacji i rozwoju MŚP, mówi o determinantach ekonomicznych. Definiuje on uwarunkowania kształtujące innowacyjność przedsiębiorstw jako czynniki, które będą określać wpływ (czyli kierunek i siłę) oraz skuteczność instrumentów pobudzających ich działalność innowacyjną[15]. W tym ujęciu uwarunkowania są rozumiane jako stymulatory służące:

• pobudzaniu działalności innowacyjnej,

• zwiększaniu efektywności i siły wpływu działalności innowacyjnej.

Autor ogranicza zatem postrzeganie uwarunkowań do czynników, które pobudzają innowacyjność MŚP. W dalszych rozważaniach podkreśla jednocześnie, że aktywność innowacyjną przedsiębiorstw determinują zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne warunki ich funkcjonowania.

Rozważając tematykę innowacji oraz firm z sektora MŚP, szczególną uwagę poświęca się ich wpływowi na konkurencyjność krajów na arenie międzynarodowej. Postrzegając innowacyjność tych przedsiębiorstw przez pryzmat konkurencyjności, A. Janicki wskazuje na następujące czynniki determinujące innowacje, sektor MŚP i możliwość konkurowania gospodarek za ich pomocą[16]:

---

[14] Tamże.

[15] W. Janasz, A. Świadek, J. Wiśniewska, U. Janal, *Strategie innowacyjne przedsiębiorstw…*, s. 77.

[16] A. Janicki, *Dobór kryteriów oceny innowacyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje i ich ocena techniczno-ekonomiczna w przemyśle*, Materiały konferencyjne, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informatycznej, Warszawa 1999, s. 3–4.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

- siłę gospodarki narodowej rozumianą jako jej wydajność ekonomiczną,
- stopień umiędzynarodowienia gospodarki,
- stopień ingerencji państwa w gospodarkę,
- finanse, w tym dostępność kapitałów, rozproszenie i efektywność rynków kapitałowych,
- infrastrukturę, w tym w szczególności adekwatność i elastyczność infrastruktury wspomagającej potrzeby biznesu,
- poziom przedsiębiorczości,
- wydatki na naukę i technikę,
- czynnik ludzki.

Wymienione powyżej czynniki wpływają w znacznie większym stopniu na innowacyjność gospodarki jako całości. Niemniej jednak są one istotne przy wskazywaniu determinant innowacyjności przedsiębiorstw, gdyż – jak już wspomniano – przedsiębiorstwo jest podmiotem oddziałującym na rynek, jak i będącym przedmiotem oddziaływania rynku. Zatem determinanty warunkujące innowacyjność gospodarki, w sposób pośredni lub bezpośredni, mogą również wpływać na innowacyjność firm jako segment rynku.

Jak już wspomniano, uwarunkowania finansowe innowacyjności MŚP mogą mieć zarówno charakter zewnętrzny (egzogeniczny, np. polityka państwa/UE wspierająca finansowanie innowacji w MŚP), jak i wewnętrzny (endogeniczny, np. decyzje finansowe podejmowane przez kierownictwo/właścicieli/firmy z sektora MŚP)[17]**.** Podział ten pokrywa się z możliwościami wpływu pojedynczej mikro, małej lub średniej firmy na otoczenie finansowe, w którym działa i na odwrót. Omawiane uwarunkowania zewnętrzne są niezależne od polityki i decyzji finansowych osób zarządzających tymi firmami, a ich charakter i wpływ są ściśle związane z rozwojem gospodarki i funkcjonującego w jej ramach systemu finansowego. Tym samym stanowią one przedmiot badań z zakresu makroekonomii. Można wśród nich wymienić:

- poziom rozwoju i stabilność gospodarki (w szczególności poziom rozwoju rynków finansowych[18], stopy procentowe),
- pomoc publiczną dla innowacyjnych MŚP,
- regulacje prawne (np. z zakresu podatków) i procedury administracyjne (czaso- i kapitałochłonność procedur związanych z pozyskiwaniem kapitału i z jego rozliczaniem),

[17] T. Kierczyński, *Zakres i granice oddziaływania państwa na rozwój przedsiębiorstw*, [w:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, s. 12.

[18] W krajach o rozwiniętych systemach finansowych dostęp MŚP do zewnętrznych źródeł finansowania jest lepszy i obejmuje szerszy zakres możliwości pozyskiwania przez nie kapitału. Cyt. za: R. Cull, L. E. Davis, N. R. Lamoreaux, J. L. Rosenthal, *Historical Financing of Small and Medium Sized Enterprises*, „NBER Working Paper" October 2005, No 11695, s. 2.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

- politykę państwa wobec innowacji, przedsiębiorczości i MŚP,
- aktywność instytucji otoczenia biznesu.

Wewnętrzne uwarunkowania finansowe zależą przede wszystkim od prowadzonej przez kierownictwo/właścicieli firmy z sektora MŚP polityki finansowej i strategii rynkowej, której realizacja wpływa na strukturę finansową przedsiębiorstwa. Zachowanie odpowiedniej struktury kapitału jest bardzo istotne, gdyż służy utrzymaniu wiarygodności podmiotu gospodarczego. Sprzyja to zapewnieniu środków dla dalszego finansowania przedsiębiorstwa i ogranicza ryzyko braku źródeł pozyskiwania kapitału[19]. PARP zwraca również uwagę, że w przypadku badanych przedsiębiorstw umiejętność podejmowania prawidłowych decyzji, dotyczących kierunków rozwoju firmy, w tym jej finansowania, jest podstawowym warunkiem uzyskania przez firmę mocnej pozycji oraz możliwości ekspansji rynkowej[20].

Należy zauważyć, że wszelkie wewnętrzne uwarunkowania finansowe, będące odzwierciedleniem cech osobowościowych przedsiębiorcy/właściciela zarządzającego innowacyjnym MŚP, mają charakter subiektywny. Tym samym, determinanty takie w każdym przedsiębiorstwie będą inne, co jest jednym z czynników sprzyjających różnorodności tych przedsiębiorstw. Preferencje osoby podejmującej w przedsiębiorstwie najistotniejsze decyzje, wiedza, którą ona dysponuje i inne cechy (jak np. poziom akceptowalności ryzyka, reakcje na zmiany) będą w znacznym stopniu determinować strategię finansową firmy. Istotnymi finansowymi uwarunkowaniami o charakterze subiektywnym są również[21]:

- **kwalifikacje i umiejętności zarządzającego/właściciela z zakresu gospodarki finansowej MŚP,**
- **zdolność do obserwacji otoczenia biznesu, umożliwiająca identyfikację pojawiających się szans i zagrożeń, w tym możliwości pozyskiwania kapitału,**

[19] W. Ryguła, *Firmy szukają nowych sposobów finansowania działalności*, „Gazeta Prawna" 2009, nr 91, z 12 maja.

[20] R. Wolański, *Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw*, [w:] A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 79.

[21] Więcej patrz: A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Beck, Warszawa 2005, s. 13.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

- **kreatywne podejście do kształtowania struktury finansowej firmy, poprzez dywersyfikację źródeł finansowania, rozszerzanie zakresu możliwości pozyskania kapitału[22],**
- **preferencje właściciela w kwestiach elastyczności.**

Subiektywność jest cechą, która utrudnia badania i formułowanie na ich podstawie wniosków. Dlatego przy analizowaniu innowacyjności firm zaliczanych do sektora MŚP znacznie ważniejsze są uwarunkowania finansowe wewnętrzne, ale o charakterze obiektywnym. Zaliczyć do nich należy:

- stopień samofinansowania,
- wartości i rodzaje majątku firmy,
- wielkość zapotrzebowania na kapitał,
- możliwości pozyskania kapitału własnego,
- wielkość firmy, w kontekście osiąganych przez nią przychodów i wysokości sumy bilansowej. Należy zauważyć, że w świetle danych empirycznych innowacyjność przedsiębiorstwa ściśle koreluje z jego wielkością. Korelacja ta przyjmuje następującą postać: wraz ze wzrostem wielkości podmiotu rośnie udział przedsiębiorstw innowacyjnych w danej agregacji. Przyczyn takiej zależności należy upatrywać w zdecydowanie lepszej, wśród podmiotów dużych, dostępności do kapitału finansowego, ludzkiego, jak i rzeczowego[23],
- „wiek firmy", determinujący jej rozpoznawalność na rynku i pozwalający zebrać informacje o jej dotychczasowych działaniach i osiąganych wynikach,
- sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa i osiągane przez nie wyniki, co determinuje możliwości pozyskiwania dodatkowego kapitału i zarazem ocenę kondycji finansowej potencjalnego kapitałodawcy (np. *business angels*).

Podsumowując, należy stwierdzić, że wpływ uwarunkowań na innowacyjność MŚP, nawet gdy rozważa się wyłącznie czynniki finansowe, jest problemem rozległym i złożonym. Determinanty te mogą oddziaływać w różnych kierunkach, z innym natężeniem, potęgując lub minimalizując swoje wzajemne wpływy i – co istotne – każde mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo inaczej odczuje i zareaguje na ich działanie. Dodatkowo, w zależności od układu odniesienia i momentu czasowego wystąpienia uwarunkowań, będą one różnie postrzegane. Ten sam czynnik może bowiem hamować działalność innowacyjną MŚP, ale w innym otoczeniu lub momencie wystąpienia może ją stymulować[24].

---

[22] Określenie docelowej struktury kapitału przedsiębiorstwa stanowi jedno z podstawowych zagadnień decyzyjnych osób zarządzających firmą, bez względu na jej wielkość. Dotychczas bowiem nie wypracowano uniwersalnej, zadowalającej teorii określania optymalnej struktury kapitałowej. Cyt. za: W. Pluta, *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2003, s. 100.

[23] *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 27 lipca 2007, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lipiec 2007, s. 49.

[24] W. Janasz, A. Świadek, J. Wiśniewska, U. Janal, *Strategie innowacyjne przedsiębiorstw…*

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

3.2. Wybrane źródła finansowania działalności innowacyjnej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Pieniądze, które mamy, są narzędziem wolności.
Pieniądze, za którymi się uganiamy – narzędziem niewoli
Jan Jakub Rousseau

Celem działalności przedsiębiorstwa jest maksymalizacja jego wartości rynkowej, a co za tym idzie, maksymalizacja dochodów dla właścicieli[25]. Osiągnięciu powyższego sprzyja podejmowanie trafnych decyzji finansowych i inwestycyjnych. Te pierwsze wpływają bezpośrednio na dobór źródeł finansowania, a zatem determinują strukturę pochodzenia kapitału przedsiębiorstwa. Te drugie z kolei zależą od możliwości finansowych przedsiębiorstwa i stymulują poziom zysków. Tym samym, decyzje finansowe i inwestycyjne determinują poziom wskaźników finansowych, charakteryzujących działanie przedsiębiorstwa. Zważywszy na fakt, że wskaźniki płynności, rentowności, rotacji czy inne są pomocne potencjalnemu kapitałodawcy w ocenie efektywności i zyskowności firm, a więc stanowią podstawę podjęcia przez finansującego decyzji o zainwestowaniu kapitału, nie bez znaczenia okazuje się dobór źródeł finansowania (zwłaszcza inwestycji)[26]. Kwestia zbudowania najbardziej optymalnej struktury źródeł finansowania jest zagadnieniem istotnym zwłaszcza w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorstw[27]. Firmy z tego sektora, szczególnie innowacyjne, uznawane są za ryzykowne, w związku z czym liczba potencjalnych kapitałodawców jest ograniczona, a co za tym idzie i wybór źródeł finansowania jest mniejszy.

Ostatnie ćwierćwiecze dwudziestego wieku charakteryzowało się bardzo szybkim i dynamicznym rozwojem MŚP niemal na całym świecie. Z badań wynika jednak, że wiele przedsiębiorstw w ogóle nie powstaje, a godne uwagi projekty nie są realizowane pomimo posiadania pomysłu na prowadzenie dochodowej działalności lub na innowacyjny produkt. Bywa i tak, że firmy z tego sektora stosunkowo szybko bankrutują, co jest konsekwencją posiadania ograniczonych możliwości przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu. Za główną przyczynę takiego stanu rzeczy uważa się ich niedokapitalizowanie. Trudności z pozyskaniem tradycyjnych źródeł finansowania – w szczególności kredytów i pożyczek oraz

[25] L. Kruschwitz, *Finansowanie i inwestycje*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 243.

[26] O wpływie struktury finansowania na wynik finansowy zob.: M. Wypych, *Zarządzanie wynikiem finansowym przedsiębiorstwa*, [w:] L. Pawłowicz, R. Wierzba, *Finanse przedsiębiorstw wobec procesów globalizacji*. *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, CeDeWu, Warszawa 2003.

[27] W. Pluta, *Prosta metoda optymalizacji poziomu kapitałów obcych w MSP*, [w:] J. Węcławski, P. Karpuś, (red.), *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju. Zarządzanie finansami przedsiębiorstw i instytucji*, t. II, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2005, s. 21.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

niewystarczająca wiedza o pozabankowych możliwościach uzyskiwania środków finansowych dodatkowo pogłębiają ten problem[28].

Na rynkach finansowych funkcjonuje wiele form pozyskiwania kapitału zarówno początkowego, jak i niezbędnego do dalszego rozwoju i ekspansji przedsięwzięcia. Obok tradycyjnych źródeł, na które składają się własne oszczędności, środki pożyczone od rodziny i przyjaciół, kredyty bankowe czy kapitał pozyskany za pomocą rynku giełdowego, coraz popularniejszą formą, a co za tym idzie coraz częściej wykorzystywaną, staje się działalność rynku wysokiego ryzyka (w szczególności funduszy *venture capital* i aniołów biznesu)[29].

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa mają utrudniony lub wręcz nie mają dostępu do niektórych form finansowania, ale jednocześnie istnieją źródła adresowane głównie do nich. Ogół źródeł finansowania – biorąc za kryterium stopień dostępności dla MŚP i pozostałych przedsiębiorstw – można podzielić na grupy, co zostało przedstawione jako macierz w tab. 8.

Zestawienie dostępności źródeł finansowania przedsiębiorstw ze względu na wielkość firmy wskazuje, że mniejszym przedsiębiorstwom łatwiej pozyskać kapitał od przyjaciół, rodziny, zaufanych kontrahentów w formie kredytu kupieckiego, jak również środki publiczne krajowe (fundusze poręczeniowe, gwarancje, inne dotacje lub subwencje) czy też unijne. Możliwe, choć nieco trudniejsze, jest uzyskanie przez MŚP wsparcia ze strony inwestorów rynku wysokiego ryzyka. Najwięcej problemów stwarza, a często jest nawet niemożliwe, pozyskanie finansowania poprzez emisję papierów wartościowych, w szczególności przez wejście na giełdę. Zwiększenie kapitału własnego przez MŚP, m. in. poprzez emisję akcji, jest łatwiejsze, zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw wcześniej finansowanych przez inwestorów rynku wysokiego ryzyka. Faktem jest bowiem, że z emisją akcji pośrednio związany jest rynek wysokiego ryzyka[30], gdyż „going public" stanowi jeden ze sposobów dezinwestycji funduszy *venture capital*/*private equity*[31].

---

[28] B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007, s. 26.

[29] A. Basu, S. C. Parker, *Family Finance and New Business Start-ups*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics" [Blackwell Publishers LTD, Oxford] 2001, No 63, 3, [w:] P. Auerswald, A. Bozkaya, *Financing Entrepreneurship*, The International Library of Entrepreneurship, An Elgar Reference Collection, Edward Elgar, Cheltenhan–Northampton 2008, s. 335.

[30] Dokładniej w: B. S. Black, R. J. Gilson, *Venture Capital and the Structure of Capital Markets: Banks versus Stock Markets*, „Journal of Finance Economics" [Elsevier Science S.A.] 1998, No 47, s. 243–277.

[31] Więcej patrz: M. Krawczyk, *Wprowadzenie na giełdę (going public) jako efektywny sposób dezinwestycji funduszu venture capital*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Finansowe uwarunkowania*

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Tabela 8

Dostępność źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw

	Dostępne przede wszystkim dla MŚP	Bardziej dostępne dla MŚP niż dla dużych przedsiębiorstw	Jednakowo dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw	Bardziej dostępne dla dużych przedsiębiorstw niż dla MŚP	Dostępne przede wszystkim dla dużych przedsiębiorstw
Łatwo dostępne	poręczenia kredytowe pożyczki z sektora pozabankowego pożyczki od funduszy poręczeniowych	środki unijne pożyczki od rodziny i znajomych dotacje budżetowe	środki własne kredyty od dostawców		
Średnio dostępne	kredyty bankowe krótkoterminowe	kredyty od odbiorców	*leasing* *factoring*	emisje na rynku pozagiełdowym	
Trudno dostępne			fundusze *venture capital* *franchising*	kredyty bankowe długoterminowe	emisje obligacji emisje na rynku giełdowym

Źródło: oprac. własne na podstawnie R. Wolański, *Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw*, [w:] A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 79.

Rynek kapitału wysokiego ryzyka dotychczas pozostawał w cieniu rynku finansowego, zwłaszcza sektora bankowego i giełdy. Dopiero w ostatniej dekadzie ubiegłego wieku sytuacja zaczęła się zmieniać[32]. Silna pozycja banków i trudno-

konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP, Difin, Warszawa, listopad 2006, s. 148–159.

[32] Więcej o rozwoju rynku *venture capital* w Polsce patrz: M. Krawczyk, *Venture Capital w Polsce – od okresu transformacji systemowej po dzień dzisiejszy*, [w:] S. Krajewski, A. Stępniak-Kucharska (red.), *Polska po 15 latach – efekty transformacji systemowej*, „Acta Universitatis Lodziensis" 2008, Folia Oeconomica 219, s. 123–137 oraz M. Krawczyk, *Instytucje finansowe na polskim rynku wysokiego ryzyka*, [w:] M. Wypych, A. Bogus (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 309–317.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

ści w rozwoju innych uczestników rynku finansowego, nawet giełdy, wykazały konieczność rozwoju wszystkich aktorów systemu finansowego. Spowodowało to, że m. in. zaczęto dostrzegać znaczenie rynku wysokiego ryzyka i rozumieć, iż chociaż jest to relatywnie mały element sektora finansowego, jest on ważny, bo współtworzy pewien łańcuch wzajemnych zależności. Jego brak powoduje, że prędzej czy później inne elementy systemu finansowego pośrednio bądź bezpośrednio odczują problemy w obszarze swojej własnej działalności.

Podejmując w dalszej części pracy rozważania nad finansowaniem innowacyjnych przedsiębiorstw i doborem optymalnej struktury źródeł ich finansowania, w pierwszej kolejności przystąpiono do wyjaśnienia, co należy rozumieć pod terminami „finansowanie przedsiębiorstwa" oraz „źródła finansowania".

W klasycznym ujęciu pod pojęciem „finansowanie przedsiębiorstwa" rozumie się pozyskiwanie przez nie kapitału, który stanowi źródło finansowania majątku i jest klasyfikowany po stronie pasywów w bilansie firmy. Zgodnie z powyższym, finansowanie obejmuje wszelkie sytuacje, które przyczyniają się do zmiany struktury pasywów przedsiębiorstwa. W ujęciu szerszym pojęcie finansowania podmiotów gospodarczych oznacza nie tylko pozyskiwanie kapitałów z dostępnych źródeł, ale również wszelkie decyzje finansowe zarządzających/właścicieli firm[33].

W tym miejscu należy zaznaczyć, że kapitał zainwestowany w przedsiębiorstwo to pojęcie szerokie i obejmuje zarówno zobowiązania, od których płaci się odsetki, jak i kapitał własny, wniesiony przez właścicieli lub wypracowany w trakcie działalności firmy.

A. Skowronek-Mielczarek „finansowanie przedsiębiorstw" postrzega jako proces złożony z przedsięwzięć, które:

- zapewniają podmiotowi gospodarczemu kapitał,
- służą kształtowaniu racjonalnej struktury źródeł finansowania w konkretnych warunkach rynkowych.

Proces ten jest krytyczny w działalności przedsiębiorstwa, stanowi bowiem spoiwo wiążące wszelkie przejawy działalności firmy, umożliwia jej powstanie, ciągłość działania i rozwój[34].

Niezbędnym elementem prowadzenia działalności operacyjnej przedsiębiorstwa są aktywa zarówno materialne (np. maszyny, budynki), jak i niematerialne (np.

[33] J. Famielec, *Finansowanie przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Strategie rozwoju współczesnych przedsiębiorstw*, Materiały konferencji naukowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000, s. 25.

[34] A. Skowronek-Mielczarek, *Wybory źródeł finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, [w:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania…*, s. 82.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

znak firmowy, *goodwill*, *know-how*, licencje, patenty). Aby sfinansować wspomniane elementy majątku, przedsiębiorstwo musi pozyskać kapitał, przez który należy rozumieć środki powierzone przedsiębiorstwu przez jego właścicieli i wierzycieli[35].

Z powyższego wynikają dwie odrębne klasyfikacje kapitału. Klasyfikacja pierwsza polega na wyodrębnianiu w aktywach przedsiębiorstw majątku materialnego i niematerialnego. W zależności od tego, jakie aktywa kapitał finansuje, można wyróżnić[36]:

- kapitał fizyczny, na który składają się wszystkie przedmioty materialne użyte jako nakłady na produkcję przyszłych dóbr i usług,
- kapitał nieuchwytny, nie mający egzystencji fizycznej, a finansujący zużycie nakładów o charakterze niematerialnym.

Klasyfikacja druga, najczęściej spotykana w literaturze przedmiotu, oparta jest na kryterium prawa własności kapitału i pozwala wyodrębnić kapitały własne i obce. Podmiot wnoszący do przedsiębiorstwa kapitał własny staje się jego właścicielem lub współwłaścicielem. Nie uzyskuje on zwrotu kapitału w postaci np. odsetek, ale w zamian za to ma prawo uczestniczyć w zyskach/stratach, w procesie decyzyjnym oraz w podziale majątku w przypadku likwidacji firmy proporcjonalnie do wniesionego kapitału. Kapitał obcy nie daje prawa własności do przedsiębiorstwa, ale znajduje się w sytuacji uprzywilejowanej w przypadku upadłości i likwidacji firmy. Podmiot wnoszący kapitał obcy uzyskuje z tego tytułu zwrot adekwatny do ryzyka towarzyszącego inwestycji, po z góry określonym upływie czasu.

Kapitał do finansowania działalności przedsiębiorstwa może pochodzić z różnych źródeł i być przekazywany w różnej formie. Jeżeli za kryterium przyjmiemy źródło pochodzenia kapitału, to wyróżnia się finansowanie zewnętrzne i wewnętrzne.

J. Ostaszewski wyodrębnia cztery podstawowe formy finansowania przedsiębiorstw, jako kryterium podziału stosując zastosowane źródła finansowania. Są to[37]:

- **finansowanie własne zewnętrzne,**
- **samofinansowanie,**
- **finansowanie dłużne,**
- **finansowanie hybrydowe[38].**

[35] A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001, s. 11.

[36] W. Janasz, A. Świadek, J. Wiśniewska, U. Janal, *Strategie innowacyjne przedsiębiorstw*..., s. 403.

[37] J. Ostaszewski, *Źródła pozyskiwania kapitału przez spółkę akcyjną*, Difin, Warszawa 2000, s. 15.

[38] **Finansowanie hybrydowe** to inne określenie ***mezzanine capital***, czyli tzw. kapitału podporządkowanego, łączącego w sobie cechy kapitału obcego i własnego; to sposób finansowania

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Finansowanie własne zewnętrzne jest równoważne z wniesieniem środków finansowych przez właścicieli obecnych lub przyszłych. Ta forma finansowania obejmuje w szczególności następujące źródła pozyskiwania kapitału: wpłaty na kapitał własny, dopłaty akcjonariuszy i udziałowców, *venture capital*.

Samofinansowanie jest tożsame z kapitalizacją zysków w spółce. O możliwościach i skali wykorzystania tej formy decyduje zatem rentowność spółki determinowana przez zysk będący źródłem kapitału oraz polityka zarządzających w zakresie redystrybucji zysków.

W finansowaniu dłużnym wykorzystuje się obce źródła finansowania. Zakres możliwych źródeł finansowania dłużnego jest niezwykle szeroki i obejmuje zwłaszcza kredyty bankowe, pożyczki, emisję papierów dłużnych, franchising, leasing, zobowiązania.

J. Ostaszewski do finansowania hybrydowego zalicza wszystkie inne źródła finansowania, które nie mieszczą się w trzech pierwszych wymienionych. Najprościej rzecz ujmując polega ono na kombinacji instrumentów tradycyjnych i derywatów[39].

W praktyce wyróżnia się wiele klasyfikacji finansowania MŚP, za podstawę podziału biorących różne kryteria podziału. Wśród nich należy zapamiętać[40]:

przedsięwzięć z wykorzystaniem instrumentów hybrydowych, głównie obligacji zamiennych na akcje, warrantów lub akcji uprzywilejowanych. Instrumenty finansowe są alternatywnym źródłem pozyskiwania kapitału w sytuacji gdy przedsiębiorstwo, zwłaszcza nowo powstające, napotyka problemy z pozyskaniem finansowania z innych źródeł z powodu braku możliwości wykazania się zdolnością kapitałową i niepewnością przyszłych korzyści. Podano za: G. Łukasik, *Pozyskiwanie kapitału przez przedsiębiorstwa w sytuacjach ryzykownych*, [w:] M. Wypych, A. Bogus (red.), *Harmonizacja rynków finansowych...* , s. 402–404.

[39] **Derywaty** są innym określeniem **instrumentów pochodnych**. To instrumenty finansowe, których wartość uzależniona jest od wartości innych instrumentów finansowych, zwanych instrumentami bazowymi. Instrumentem bazowym mogą być akcje, obligacje, wysokość stopy procentowej, wartość indeksu giełdowego, a także nietypowe wskaźniki. Instrumenty pochodne można podzielić na dwie grupy:

a) instrumenty o ryzyku symetrycznym (kontrakty terminowe – mogą to być kontrakty typu *forward* i *futures* oraz *swapy*),

b) instrumenty o ryzyku niesymetrycznym (opcje, warranty, obligacje zamienne).

Więcej patrz: Ch. W. Smithson, C. W. Smith jr., D. S. Wilford, *Zarządzanie ryzykiem finansowym*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000; W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, PWN, Warszawa 2002.

[40] J. Grzywacz, *Koncepcja venture capital a funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 26–27.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

1. **Prawo własności kapitału pozwala wyodrębnić finansowanie własne i obce;**
2. **Pochodzenie kapitału, które dzieli finansowanie na wewnętrzne i zewnętrzne;**
3. **Czas dyspozycji kapitałem, pozwalający wyróżnić finansowanie krótkookresowe i długookresowe;**
4. **Faza rozwoju finansowanej inwestycji, która dzieli finansowanie na pierwotne, bieżącej działalności i rozwoju;**
5. **Obecność wyspecjalizowanego pośrednika w procesie finansowania, daje możliwość rozróżnienia finansowania pośredniego i bezpośredniego.**

Z powyższych klasyfikacji dalszemu omówieniu poddano finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne oraz długo- i krótkookresowe.

Finansowanie wewnętrzne obejmuje wszelkie sposoby finansowania, które nie angażują kapitału osób trzecich. W odniesieniu do MŚP wewnętrznymi źródłami finansowania są przede wszystkim fundusze właściciela firmy zarówno te zaangażowane w założenie przedsiębiorstwa, jak i wypracowane w trakcie działania jednostki. Kolejnym źródłem mogą być odpisy amortyzacyjne oraz przychody ze sprzedaży zbędnych części majątku firmy, również mikro, małej czy średniej[41]. Kapitał wewnętrzny powstaje więc w ramach przedsiębiorstwa i stanowi wartość przez niego wytworzoną[42].

Cechą związaną z finansowaniem zewnętrznym jest konieczność ponoszenia z tego tytułu kosztu, który jest określany przez wysokość stopy zwrotu z inwestowanego kapitału spodziewanej przez kapitałodawcę. Finansowaniem zewnętrznym będzie zatem pozyskanie kapitału poprzez dobranie wspólnika, udziałowca czy inwestora szeroko rozumianego rynku *venture capital*, jak również od wierzyciela. Tym samym, można wyodrębnić[43]:

- finansowanie zewnętrzne własne – wniesiony kapitał pozostaje do dyspozycji przedsiębiorstwa na czas nieokreślony,
- finansowanie zewnętrzne obce – wniesiony kapitał pozostaje do dyspozycji przedsiębiorstwa na z góry określony czas, po upływie którego musi zostać zwrócony, zazwyczaj wraz z odsetkami.

[41] A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie…*, s. 32.

[42] T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro i makroekonomiczne*, PWN, Warszawa–Poznań 2001, s. 40.

[43] L. Szyszko, J. Szczepański (red.), *Finanse przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003, s. 65–66.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Po dokonaniu klasyfikacji form i źródeł finansowania innowacji w mikro, małym i średnim przedsiębiorstwie w dalszej części pracy przystąpiono do charakterystyki najważniejszych z nich.

Cechą charakterystyczną MŚP jest ograniczona swoboda kształtowania struktury kapitału. Za jeden z powodów takiego stanu uznaje się tzw. lukę Macmillana[44], zwaną luką kapitału własnego. Luka ta powoduje niedostateczne wyposażenie MŚP w kapitał własny na skutek braku dostępu do rynku kapitałowego i braku oszczędności w samych firmach. Ma to ogromne znaczenie dla powstawania i rozwoju firm, ze względu na funkcję gwarancyjną kapitału własnego, jego brak zmniejsza bowiem potencjał zadłużeniowy oraz wiarygodność firm[45].

W tym miejscu należy podkreślić, iż podstawowym czynnikiem umożliwiającym badanym przedsiębiorstwom sprawne funkcjonowanie, a więc tym, co determinuje dostęp do poszczególnych form i co określa zakres źródeł finansowania, jest system finansowy państwa. Ogólnie obejmuje on zespół norm prawnych oraz zasad i instytucji służących do realizacji funkcji finansów, a także regulowania zjawisk finansowych[46]. Badania dowodzą, że im bardziej jest rozwinięty system finansowy, tym MŚP mają łatwiejszy dostęp do szerszej grupy źródeł finansowania[47].

Zasadniczym ogniwem systemu finansowego są instytucje finansowe. Najliczniejszą grupę wśród nich stanowią banki, które z racji najdłuższego okresu działania w systemie finansowym są tradycyjnymi i najbardziej popularnymi dostarczycielami kapitału podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą. Trzeba jednak zauważyć, że w ostatnich latach pojawiły się instytucje spoza sektora bankowego, np. firmy leasingowe, factoringowe, fundusze rynku wysokiego ryzyka i inne, które finansują działalność przedsiębiorstw[48]. Taka ewolucja instytu-

[44] Mianem „luka Macmillana" określono, po opublikowaniu raportu na temat systemu finansowego Wielkiej Brytanii w roku 1931, zjawisko niedopasowania popytu na kapitał z jego podażą w gospodarce, dotyczące w znacznej mierze małych i średnich przedsiębiorstw. Nazwa zjawiska, znanego obecnie jako luka kapitałowa (ang. *equity gap*), pochodzi od nazwiska przewodniczącego komisji, późniejszego premiera Wielkiej Brytanii – Harolda Macmillana, twórcy wspomnianego raportu.

[45] J. Kubiak, T. Nowaczyk, *Swoboda działalności gospodarczej a system zasilania kapitałowego przedsiębiorstw*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny, Socjologiczny" 2005, z. 3, s. 178 i n.

[46] L. Szyszko, J. Szczepański (red.), *Finanse przedsiębiorstwa…*, s. 24.

[47] R. Cull, L. E. Davis, N. R. Lamereaux, J. L. Rosenthal, *Historical Financing…*, s. 2.

[48] J. Fila, Znaczenie pozabankowych źródeł finansowania działalności gospodarczej w Polsce, [w:] J. Węcławski, B. Filipiak, *Finansowe aspekty rozwoju polskiej gospodarki*, Difin, Warszawa 2007, s. 229.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

cji finansowych doprowadziła do wyodrębnienia się wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej dwóch zupełnie odmiennych systemów finansowania sektora MŚP. Pierwszy z nich, stosowany m. in. w Niemczech i Austrii, opiera się na współpracy z bankami. Z kolei drugi, funkcjonujący np. w Wielkiej Brytanii, zdecydowanie mniej popularny na starym kontynencie, wykorzystuje rynki finansowe[49].

Budowa systemu finansowania działalności badanego segmentu przedsiębiorstw uwarunkowana jest również przez otoczenie makroekonomiczne i konkurencyjne omawianej grupy firm. Od ukształtowania tego pierwszego zależy dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania, sfera druga wpływa zaś na zapewnienie stabilności finansowej np. poprzez kształtowanie polityki cenowej. Przyznać należy, że obie te sfery w dużej mierze kształtowane są przez państwo[50].

Stan gospodarki na poziomie makro w dużej mierze warunkuje sytuację finansową przedsiębiorstw. To od fazy cyklu koniunkturalnego zależy, jak przedsiębiorstwa prosperują.

Dobra koniunktura powoduje wzrost popytu, którego zaspokojenie wymaga zwiększenia produkcji dla zapewnienia równowagi rynkowej. Z kolei stagnacja na poziomie makro może być niebezpieczna nawet dla dużych i konkurencyjnych podmiotów. Zmiany stanu finansów publicznych winny gwarantować możliwość elastycznego kształtowania wydatków, wzrostu udziału wydatków o charakterze prorozwojowym, przy zapewnieniu stabilnych dochodów budżetowych. Sytuacja w tym zakresie jest ważna dla sektora przedsiębiorstw nie tylko z punktu widzenia tworzenia stabilnego i trwałego otoczenia makroekonomicznego, ale także rosnących potrzeb pożyczkowych państwa. Konieczność finansowania zadłużenia publicznego wiąże się z pozyskiwaniem przez państwo środków z sektora finansowego, np. poprzez zwiększenie sprzedaży papierów skarbowych. To ogranicza możliwość skorzystania z tych środków przez podmioty gospodarcze. Ponadto, oczekiwane przez przedsiębiorstwa wprowadzenie udogodnień podatkowych, które ograniczają wpływy do budżetu, są trudne do zrealizowania szczególnie w przypadku zwiększonych potrzeb wydatkowania zasobów finansowych budżetu państwa[51].

---

[49] *SMEs and Access to Finance. 2003 Observatory of the European SMEs. No 2*, European Commission, 2004, s. 19.

[50] B. Nogalski, A. Wójcik-Karpacz, J. Karpacz, *Struktura źródeł finansowania małych przedsiębiorstw*, [w:] J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Unowocześnianie przemysłu i usług – organizacja i finansowanie*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Katowice 2005, s. 232.

[51] *Przedsiębiorczość w Polsce 2008*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008, s. 9, 25.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

J. Węcławski[52] podkreśla, że również etap i potencjał rozwoju MŚP, z którym związany jest różny poziom ryzyka i wysokość oczekiwanego zysku z inwestycji, stanowi odpowiednio barierę bądź zachętę do angażowania kapitału. I choć powszechnie to *start-upy* uznawane są za kategorie firm charakteryzujących się największym ryzykiem związanym z niepewnością pomysłów, na podstawie których działają, to należy pamiętać, że finansowanie przedsiębiorstw znajdujących się w fazie przygotowania do ekspansji i kontynuacji wzrostu nie jest pozbawione ryzyka. Przedsiębiorstwo rozwijające się, z uwagi na nieustabilizowaną pozycję, również napotyka problemy z pozyskaniem kapitału. Prowadzi to do powstawania coraz to nowych instrumentów finansowania, dostosowywanych do specyfiki poszczególnych faz finansowania MŚP. W praktyce często zdarza się, że mikro, mała i średnia firma pozyskuje kapitały z różnych źródeł. Takie łączenie różnych instrumentów finansowych pozwala w większym stopniu wykorzystać zalety poszczególnych narzędzi[53].

W fazie zarodkowej, a więc w momencie tworzenia firmy, przedsiębiorcy najczęściej opierają się na swoich oszczędnościach (a więc zasobach finansowych założyciela), ewentualnie korzystają z pomocy przyjaciół i rodziny. Bardzo często okazuje się jednak, że również te zasoby są za małe lub w pewnym momencie okazują się niewystarczające. Wówczas przedsiębiorcy najczęściej korzystają z pomocy aniołów biznesu. Jest to rozwiązanie tym częściej stosowane, im przedsiębiorcom trudniej skorzystać z zewnętrznych źródeł finansowania (np. kredytów). Dopiero w miarę swojego wzrostu firmy stają się obiektem zainteresowań funduszy *venture capital*, których pomoc może stanowić kolejne ogniwo finansowania MSP. Należy przy tym pamiętać o preferencjach inwestycyjnych funduszy *venture capital* skupiających się na fazie rozwoju przedsiębiorstw. Niektóre z nich inwestują już w *start-up*, inne wybierają firmy na tyle dojrzałe, że oczywiste jest, iż w niedługim czasie będą one przedmiotem obrotu giełdowego[54].

[52] J. Węcławski, *Kompozycja instrumentów finansowania wzrostu przedsiębiorstw*, [w:] J. Węcławski, B. Filipiak (red.), *Finansowe aspekty rozwoju polskiej gospodarki…*, s. 208.

[53] Tamże, s. 216.

[54] B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie...*, s. 32–33.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

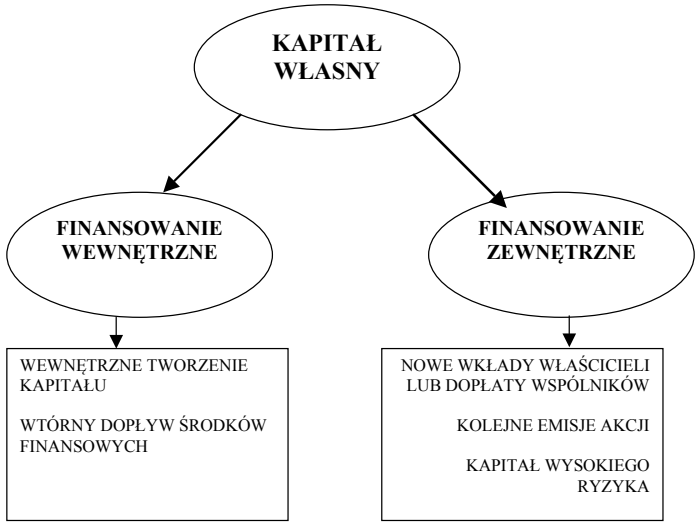
3.2.1. Finansowanie kapitałem własnym wewnętrznym

Najprostszy i najpopularniejszy sposób finansowania MŚP to finansowanie z kumulowanego zysku i odpisów amortyzacyjnych. Środki tego typu są jednak niewystarczające dla finansowania kapitałochłonnych przedsięwzięć innowacyjnych w małych i średnich przedsiębiorstwach, ich wielkość uzależniona jest bowiem od majątku posiadanego przez przedsiębiorstwo oraz rodzaju prowadzonej działalności.

Na kapitał własny jednostki gospodarczej włożony na czas nieograniczony składają się w szczególności: kapitał podstawowy, rezerwowy i zyski niepodzielone[55].

Kapitał własny może być powiększony poprzez finansowanie wewnętrzne i finansowanie zewnętrzne, co zostało zaprezentowane na schemacie 7.

Schemat 7. Możliwości powiększania kapitałów własnych



Źródło: oprac. własne na podstawie A. Sosnowska, K. Poznańska, S. Łobejko, J. Brdulak, K. Chinowska, *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2003, s. 85

[55] H. Johnson, *Ocena projektów inwestycyjnych*, LIBER, Warszawa 2000, s. 3.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Finansowanie wewnętrzne obejmuje dwie grupy źródeł zwiększających kapitał własny:

• wewnętrzne tworzenie kapitału – to przeznaczenie wypracowanego zysku na dofinansowanie działalności. Dotyczy to zatem tylko tych MŚP, które osiągnęły zyski z prowadzonej działalności,

• wtórny dopływ środków finansowych – to sprzedaż majątku rzeczowego lub finansowego, a także odpisy amortyzacyjne.

W przypadku finansowania przedsięwzięć innowacyjnych, ze względu na ich kapitałochłonność konieczne jest zaangażowanie źródeł zewnętrznych. Zwiększanie kapitałów własnych w drodze finansowania zewnętrznego odbywa się poprzez:

• podjęcie przez wspólników decyzji o podwyższaniu udziałów w spółce – wówczas to wspólnicy przeznaczają swoje pieniądze na dofinansowanie,

• kolejne emisje akcji,

• skorzystanie z pomocy podmiotów rynku wysokiego ryzyka.

3.2.2. Rynek wysokiego ryzyka

Rynek wysokiego ryzyka jest pojęciem szerokim i niejednorodnym[56]. W konsekwencji powyższego struktura uczestników rynku jest rozbudowana. Pozyskanie środków finansowych poprzez rynek wysokiego ryzyka zależy przede wszystkim od przedstawionego projektu innowacyjnego, potrzeb finansowania samego przedsiębiorcy, jak i preferencji inwestora, do którego się on zgłosi. Podmioty realizujące inwestycje na rynku podwyższonego ryzyka, z punktu widzenia stopnia sformalizowania, dzieli się na[57]:

• formalne (instytucjonalne) – organizacje posiadające osobowość prawną zrzeszone w stowarzyszeniach, np. w funduszach[58],

• nieformalne (nieinstytucjonalne) – przede wszystkim osoby indywidualne – tzw. aniołowie biznesu (ang. *business angels*).

Omawiany rynek dysponuje kapitałem prywatnych inwestorów – zarówno wielkich instytucji finansowych, jak i osób prywatnych[59]. Strukturę rynku podwyższonego ryzyka przedstawia schemat 8.

---

[56] Więcej patrz: J. Węcławski, *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997, s. 14.

[57] *Business Angels w Europie. Nieformalne inwestycje Private Equity*, 2003, s. 1.

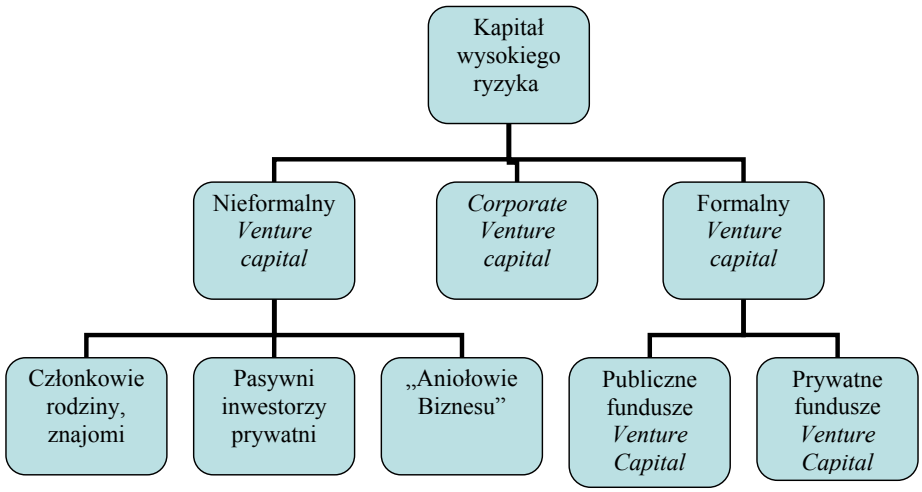
[58] *Business Angels Finance 2004. Directory UK BANs*, National Business Angels Network, 2004, s. 9.

[59] A. Kaliszuk, *Fundusze Private Equity i Venture Capital*, „Biuletyn dla MSP, Euro-Info Center" 2004, nr 4 (65), s. 4.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Zaangażowanie się inwestora w przedstawiane mu przedsięwzięcie można podzielić na pasywne i aktywne. Dla firm z sektora MŚP szczególne znaczenie ma czynny udział w inwestycjach. Aktywnie w inwestycjach uczestniczą podmioty działające czy to w ramach formalnego, czy też nieformalnego rynku podwyższonego ryzyka – są to „aniołowie biznesu" oraz operatorzy Funduszy *Venture Capital*, czyli tzw. *venture capitalists*. Ich zaangażowanie ma charakter czasowy, gdyż po określonym z góry okresie, wskazanym w umowie, inwestorzy ci wycofują się z przedsięwzięcia.

Schemat 8. Struktura rynku *venture capital* według kapitałodawców



Źródło: J. Węcławski, *Nieformalni inwestorzy kapitału w innowacyjnych przedsiębiorstwach*, [w:] K. Znaniecka (red.), *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, Katowice 2002, s. 296

Badacze zjawiska ***venture capital*** – P. Gompers i J. Lerner[60] – definiują go jako wolny zasób funduszy pieniężnych służący wspieraniu inwestycji w przedsiębiorstwach charakteryzujących się ponadprzeciętnym potencjałem wzrostu. Kapitał ten jest zarządzany przez specjalnie utworzone formy prawne zwane funduszami.

[60] P. Gompers, J. Lerner, *The Venture Capital Cycle*, MIT Press, Cambridge 1999, s. 344.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

W Europie obowiązuje definicja propagowana przez European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA)[61], która uznaje *venture capital* za podzbiór *private equity* (PE)[62]. Zdaniem EVCA jest to element PE, który obejmuje swoim zakresem inwestycje kapitałowe wspomagające fazę rozpoczęcia działalności (*seed*), wczesne fazy rozwoju (*start-up*) oraz ekspansję przedsiębiorstwa (*early stage*)[63].

Podobnie pojęcie *venture capital* jest definiowane przez Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych (PSIK). Według PSIK *venture capital* jest jedną z odmian *private equity*. Są to inwestycje dokonywane we wczesnych stadiach rozwoju przedsiębiorstw, służące uruchomieniu danej jednostki lub jej ekspansji. Podmioty zapewniające tego typu środki, akceptując wysokie ryzyko, oczekują wysokiego zwrotu z inwestycji. Jednocześnie zaznacza się, że:

> *venture capital* i *private equity* oznaczają szczególny rodzaj inwestycji kapitałowych: inwestycje w spółki nie notowane na giełdzie [a sam] sektor *private equity*/*venture capital* stał

---

[61] **European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA)** jest międzynarodowym stowarzyszeniem, zrzeszającym 925 członków. Podmiotami, należącymi do tego stowarzyszenia są organizacje, również spoza Europy, działające na europejskim rynku *private equity* i *venture capital*. Można do nich zaliczyć: fundusze *Private Equity* i *Venture Capital* działające na terenie Europy, inwestorów instytucjonalnych oraz firmy, które zapewniają profesjonalne usługi uczestnikom rynku *venture capital*, tj. banki, biura rachunkowe (*accountancy firms*), kancelarie prawnicze, firmy consultingowe, instytuty badawcze, uczelnie wyższe oraz fundusze *private equity* i *venture capital* spoza Europy. EVCA reprezentuje interesy sektora *private equity*/*venture capital* w Europie, dążąc do poprawy otoczenia, w jakim działają podmioty z tego sektora. EVCA zapewnia swoim członkom:

• Udział w corocznych konferencjach, warsztatach (*industry-related workshops*) i specjalnych wydarzeniach (*special member-only events*) dotyczących tematyki *private equity* i *venture capital*;

• Dostęp do serwisu badawczo-informacyjnego EVCA, tj. danych i statystyk rynku europejskiego, biuletynów EVCA itp.;

• Możliwości profesjonalnego rozwoju poprzez przygotowane przez EVCA kursy szkoleniowe itd.

Definicja za: *Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity. EVCA 2008 Yearbook*, European Private Equity and Venture Capital Association 2008.

[62] ***Private equity*** to pojęcie obejmujące trzy odrębne rodzaje inwestycji kapitałowych: *venture capital*, *buyout capital* oraz *mezzanine capital*. ***Venture capital*** to inwestycje w całkowicie nowe pomysły lub biznesy. Fundusze działające na tym segmencie rynku wysokiego ryzyka finansują *start-up* oraz pierwsze fazy rozwoju przedsięwzięcia. ***Buyout capital*** obejmuje transakcje typu MBO (***management buy-out*** – forma nabycia jednostki, polegająca na tym, że dotychczasowi menedżerowie przejmują większość udziałów stając się współwłaścicielami przedsiębiorstwa) oraz MBI (***management buy-in*** – forma nabycia jednostki, polegająca na tym, że menedżerowie z zewnątrz przejmują udziały stając się współwłaścicielami przedsiębiorstwa). ***Mezzanine capital***, czyli inaczej kapitał podporządkowany, łączy w sobie cechy kapitału własnego i obcego. Cyt. za: J. Węcławski, *Venture capital*…, s. 36, 38; por. też D. Gladstone, L. Gladstone, *Venture Capital Handbook: An Entrepreneur's Guide to Rasing Venture Capital*, Financial Times Prentice Hall, London–New York 2001, s. 5.

[63] *Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity. EVCA 2005 Yearbook*, European Private Equity and Venture Capital Association 2005, s. 349.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

się trwałym elementem polskiego rynku kapitałowego i ważnym czynnikiem rozwoju polskiej gospodarki[64].

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że *venture capital* stanowi podzbiór *private equity*, choć często zdarza się, że pojęcia te są utożsamiane ze sobą i używane wymiennie. Ten segment rynku podwyższonego ryzyka obejmuje inwestycje kapitałowe dotyczące etapu uruchamiania, wczesnego rozwoju lub ekspansji firmy.

Za *venture capital* uznaje się w szczególności taki kapitał średnio- lub długoterminowy, który inwestowany jest za pomocą nabycia akcji bądź udziałów małych i średnich przedsiębiorstw, charakteryzujących się dużym potencjałem wzrostu. W tym miejscu należy zaznaczyć, że finansowanie za pomocą *venture capital* dotyczy wyłącznie spółek nie znajdujących się na giełdzie papierów wartościowych. Jednocześnie kapitał wprowadzany jest do firmy nie w formie „długu", ale w formie właścicielskiej (kapitał akcyjny, udziałowy), a inwestor oferujący *venture capital* staje się współwłaścicielem przedsięwzięcia, które finansuje.

Pomimo różnorodności rozumienia pojęcia *venture capital* można wyodrębnić najczęściej wymieniane elementy składowe definicji. Należą do nich[65]:

- **finansowanie typu *equity* (czyli o charakterze właścicielskim);**
- **inwestowanie w przedsiębiorstwa „młode", tzw. *seed* lub *start-up*;**
- **dostarczenie tzw. *added value*, czyli wartości dodanej (np. poprzez zasilanie w biznesowe *know-how*)[66];**
- **średnio- lub długoterminowy charakter inwestycji;**
- **inwestowanie w przedsiębiorstwa o wysokiej stopie wzrostu;**
- **wysokie ryzyko inwestycji;**
- **inwestowanie w przedsiębiorstwa innowacyjne i *high-tech*.**

Zaangażowanie inwestora w przedsięwzięcie dokonywane jest na określony w umowie o finansowanie czas, który przeciętnie wynosi do 5 lat przy wspieraniu dynamicznego rozwoju przedsiębiorstwa. Finansowanie bardzo specyficznych

[64] http://www.psik.org.pl.

[65] P. Gompers, J. Lerner, *The Venture Capital Revolution*, „Journal of Economic Perspectives" 2001, vol. 15, No 2, s. 145–168; A. Bielawska, *Kapitał prywatny w finansowaniu małych innowacyjnych przedsiębiorstw*, [w:] J. Węcławski, P. Karpuś (red.), *Rynek finansowy*…, s. 313.

[66] Więcej patrz: T. Hellmann, M. Puri, *Venture Capital and the Professionalization of Start-up Firms: Empirical Evidence*, „The Journal of Finance" 2002, vol. LVII, No 2, s. 170.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

faz rozwoju (np. przygotowanie do wejścia na giełdę) może oznaczać, że okres ten będzie krótszy.

Segmentacja, specjalizacja i rozwój rynku wysokiego ryzyka powodują, że finansowanie kapitałem ryzyka nie odbywa się tylko i wyłącznie za pośrednictwem podmiotu, jakim jest fundusz. Ryzykownymi przedsięwzięciami – jako inwestycjami – interesują się również i angażują w nie korporacje, często firmy międzynarodowe. Zjawisko to określa się mianem *corporate venturing*.
Co więcej, rola i znaczenie dużych przedsiębiorstw na rynku wysokiego ryzyka są bardzo duże, o czym świadczy fakt, że tworzą one portfele inwestycyjne składające się z wielu wspomaganych podmiotów.

W USA definiuje się ***corporate venturing*** za badaczami tematu – P. Gompersem i J. Lernerem[67]. Jest to działalność podejmowana przez duże korporacje, polegająca na zaangażowaniu finansowym w rozwijającą się firmę zewnętrzną lub też jednostkę wyodrębnioną ze struktur tejże korporacji.

National Venture Capital Association[68] opisał istotę działania *corporate venturing* wskazując, że polega on najczęściej na pośrednim zaangażowaniu wolnych kapitałów korporacji w przedsiębiorstwa o zbliżonej branży/dziedzinie działalności, których realizacja może zapewnić korzyści (np. poprzez obniżkę kosztów lub w inny sposób przynieść pozytywne efekty)[69].

Duże przedsiębiorstwa angażują się w inwestycje *venture capital*, aby zminimalizować słabości charakteryzujące wielkie korporacje oraz chcąc wykorzystać atuty małych firm w zakresie inicjowania i wdrażania innowacji. Rozwojowi dużych przedsiębiorstw nie sprzyjają charakterystyczne dla nich: wielostopniowa i skomplikowana struktura organizacyjna, nadmierna formalizacja czy wieloszczeblowość procesu podejmowania decyzji. Małe firmy z reguły pozbawione są tych sztywnych charakterystyk, ale one z kolei nie dysponują odpowiednimi zasobami finansowymi, ludzkimi czy też siecią powiązań rynkowych.

Najczęściej spotykaną formą *corporate venturing* jest wydzielenie ze struktur dużych podmiotów małych jednostek przeznaczonych do realizacji innowacyjnych projektów[70]. Korporacja staje się wówczas spółką matką dla nowo powsta-

[67] P. Gompers, J. Lerner, *The Venture Capital Cycle*..., s. 344.

[68] **National Venture Capital Association (NVCA)** jest złożonym z ponad 400 członków amerykańskim stowarzyszeniem promującym rynek *venture capital* w USA. http://www.nvca.org/.

[69] *National Venture Capital Association 2005 Yearbook*, National Venture Capital Association, Thomson Venture Economics, New York 2005, s. 88.

[70] P. Tamowicz, *Venture capital – kapitał na start*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2004, s. 55.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

łego podmiotu, jednocześnie będąc dawcą kapitału. Strategia taka jest stosowana głównie przez przedsiębiorstwa duże i znane, nie chcące utraty reputacji i zaufania klientów w przypadku nieudanego wprowadzenia nowego produktu/usługi na rynek[71].

W krajach Unii Europejskiej, w latach 90. wieku XX, wyodrębnił się nieznany dotychczas w Europie instrument finansowania rozwoju przedsiębiorstw, tzw. *business angels*.
Inwestorzy nieformalnego kapitału wysokiego ryzyka zaczęli interesować się przedsiębiorstwami małymi i średnimi oraz będącymi w początkowych fazach wzrostu (*seed* oraz *start-up*). Instrument ten dzięki otwarciu się na MŚP częściowo wypełnił lukę *equity gap* istniejącą na rynku kapitału wysokiego ryzyka. *Business angels* to prywatni, nieformalni inwestorzy, inwestujący w przedsiębiorstwa głównie innowacyjne[72].

Pionierzy badań nad tzw. **aniołami biznesu** (nazywani wymiennie nieformalnymi inwestorami, *business angels*) – R. T. Harrison i C. M. Mason[73] – określają jako takie osoby prywatne angażujące kapitał wysokiego ryzyka bezpośrednio w nowe, nieznane sobie, szybko rozwijające się projekty i przedsiębiorstwa. Zdaniem badaczy, zainteresowaniem aniołów biznesu cieszą się szczególnie przedsięwzięcia będące w początkowej fazie rozwoju (*seed*, *start-up*, *early-stage*), które wymagają stosunkowo niskich kwot zaangażowania finansowego, ale potrzebne jest im wsparcie niefinansowe (doradztwo, *know-how*, kontakty itp.)[74].

---

[71] J. Węcławski, *Finansowanie innowacyjnych przedsiębiorstw przez korporacje*, [w:] L. Pawłowicz, R. Wierzba, *Finanse przedsiębiorstw wobec…*, s. 212.

[72] Więcej patrz: B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu…*; B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Nieformalni inwestorzy („anioły biznesu") w Europie i USA – analiza porównawcza*, „Gospodarka w Teorii i Praktyce" [Instytut Ekonomii UŁ] 2005, nr 2 (17), s. 65–75; B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aktywność Aniołów Biznesu na nieformalnym rynku venture capital*, „Annales Etyka w Życiu Gospodarczym" [Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź] 2007, t. 10, nr 2, s. 78–85; K. Brzozowska, *Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje – Inwestowanie – Efekty*, CeDeWu, Warszawa 2008.

[73] R. Harrison, C. Mason (red.), *Informal venture capital. Evaluating the Impact of Business Introduction Services*, Prentice Hall, Hemel Hempstead, Woodhead-Faulkner 1996, s. 8.

[74] Patrz również: H. Cowie, *Venture Capital in Europe*, Federal Trust Report, 1999; G. A. Benjamin, J. Margulis, *Angel Financing. How to Find and Invest in Private Equity*, John Willey & Sons, New York 2000, s. 5. Różnice pomiędzy *venture capitalists a business angels*, patrz: B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Komplementarność i substytucyjność aniołów biznesu i operatorów venture capital*, „Bank i Kredyt" [NBP Warszawa] 2006, nr 3, s. 53–61; por. też *Benchmarking Business Angels*, BEST Report, No 1 (2003), Raport The Enterprise DG of European Union, 2002, s. 7 i n.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Kapitał jest głównym, ale nie jedynym ani najważniejszym wkładem wnoszonym przez *business angels*. Aniołowie biznesu dodają przedsiębiorstwu wartość również dzięki posiadaniu[75]: wiedzy menedżerskiej, doświadczenia zawodowego, znajomości branży i rynku, kontaktów biznesowych, dostępu do *know-how*. W przypadku działania rynku *business angels*, mamy więc połączenie realnego doświadczenia biznesowego z kapitałem, a nie tylko to ostatnie[76].

Podsumowując w kilku zdaniach rozważana dotyczące rynku wysokiego ryzyka, bez względu na to, jaki jego segment jest rozpatrywany, należy stwierdzić, że zawsze dotyczy on finansowania przedsiębiorstw charakteryzujących się dużym potencjałem wzrostu. Natomiast faza rozwoju spółki będącej przedmiotem inwestycji zależy raczej od preferencji inwestorów.

Inwestycje rynku wysokiego ryzyka to nie tylko finansowe zaangażowanie się inwestorów, lecz także aktywny udział, udzielanie merytorycznego wsparcia i podejmowanie działań na rzecz przedsięwzięcia. Mają one charakter terminowy, co oznacza, że trwanie kapitałodawcy w inwestycji kończy się wraz z osiągnięciem przez niego zamierzonego celu[77].

Jak dowodzą badania[78], jednostki finansowane przez inwestorów kapitału wysokiego ryzyka są bardziej innowacyjne niż przedsiębiorstwa o ustabilizowanej pozycji rynkowej[79]. Dlatego zarówno stowarzyszenia zrzeszające inwestorów, rządy poszczególnych państw, jak i Komisja Europejska doceniła rolę jaką odgrywa rynek *venture capital* w kreowaniu innowacyjności przedsiębiorstw, jak i całych gospodarek. W wyniku powyższego zaczęto w Europie podejmować inicjatywy mające na celu zwiększanie roli finansowania na zasadach *venture capital*. Pierwsze z nich wpisywały się w szerszy nurt działań Unii Europejskiej na rzecz pełnej liberalizacji rynku usług finansowych. Już w 1999 r. przyjęto rok

[75] *BAN and BA in Europe – Directory 2003, Statistics Compendium of EBAN*, EBAN, 2004. www.eban.org.

[76] P. Tamowicz, *Rynek Kapitału Ryzyka w Polsce. Średniookresowe uwarunkowania rozwoju rynku kapitału ryzyka*, Niebieskie Księgi 2003, nr 4, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk 2003, s. 21.

[77] E. Itzel, N. Rokaeus, E. Hoglund, M. Lundh, *Differences between Business Angels and Venture Capitalists*, Stockholm School of Entrepreneurship, May 2005, s. 1.

[78] Badania prowadzone są przez stowarzyszenia związane z rynkiem wysokiego ryzyka, w szczególności European Venture Capital and Private Equity Association oraz European Business Angels Network.

[79] A. Kornasiewicz, *Venture Capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2004, s. 167.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

2003 jako termin wprowadzenia planu działania na rzecz kapitału podwyższonego ryzyka (*RCAP – risk capital action plan*), zachęcając do zmiany kierunków finansowania z myślą o udzieleniu wsparcia nowo powstającym firmom, firmom sektora wysokich technologii i mikroprzedsiębiorstw, jak również podejmowania innych inicjatyw opartych na kapitale podwyższonego ryzyka, proponowanych przez Europejski Bank Inwestycyjny (EBI)[80].

W latach 2006–2007 Komisja Europejska podjęła działania sprzyjające aktywizacji „aniołów biznesu". Sfinansowano liczne seminaria, na których podejmowano tematykę związaną z inwestycjami wysokiego ryzyka i działalnością „aniołów biznesu". W opublikowanym dokumencie *Financing SME Growth – Adding European Value*[81] umieszczono wiele informacji o działaniu sieci aniołów promując współpracę z tymi organizacjami[82].

3.2.3. Wsparcie Unii Europejskiej

Poza powyżej wspomnianymi działaniami na rzecz promowania i aktywizacji rynku wysokiego ryzyka, Unia Europejska zapewnia wsparcie dla europejskich innowacyjnych MŚP w różnych formach, takich jak granty, pożyczki oraz zabezpieczenia. Dostępne jest zarówno wsparcie bezpośrednie, jak i za pośrednictwem programów zarządzanych na szczeblu krajowym i regionalnym, takich jak programy finansowane z Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej.

Wspieranie rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz innowacyjność to dwa z najważniejszych priorytetów Unii Europejskiej, o czym była już mowa w rozdz. 1 i 2. Działania skierowane do innowacyjnych firm są podejmowane m. in. w zakresie zwiększenia możliwości technologicznych niewielkich przedsiębiorstw, kształcenia i szkolenia odnoszących się do przedsiębiorczości oraz rozszerzania dostępu do pozyskiwania środków finansowych ze źródeł zewnętrznych. Programy wsparcia dla sektora MŚP dzielą się na cztery kategorie[83]. Scharakteryzowano je w tab. 9.

---

[80] OJ C 235 z 21.08.2001, *Pomoc państwa a kapitał podwyższonego ryzyka*, „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej" 2001/C235/03.

[81] COM (2006) 349 z 29.06.2006, *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Implementing the Community Lisbon Programme: Financing SME Growth – Adding European Value*, Commission of the European Communities, Brussels, June 2006, s. 4–7.

[82] Więcej patrz: M. Krawczyk, *Znaczenie aniołów biznesu w realizacji Strategii Lizbońskiej*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Instrumenty finansowe a rozwój przedsiębiorczości*, „Acta Universitatis Lodziensis" 2010, Folia Oeconomica 233.

[83] *Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP*, Komisja Europejska, listopad 2008, s. 2.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Tabela 9

Kategorie i charakterystyka programów wsparcia dla firm z sektora MŚP w krajach Unii Europejskiej

Program wsparcia dla firm z sektora MŚP	Charakterystyka
Finansowanie tematyczne	ukierunkowany tematycznie, np. na środowisko, badania, edukację
	za jego projektowanie oraz wprowadzanie w życie odpowiadają poszczególne departamenty Komisji Europejskiej
	pomoc UE ma formę współfinansowania: z reguły przyjmuje formę subsydiów, które pokrywają część kosztów projektu
	MŚP lub inne organizacje zazwyczaj mogą składać wnioski o uczestnictwo w programie bezpośrednio
Fundusze strukturalne	beneficjenci funduszy strukturalnych otrzymują bezpośredni wkład finansowy na realizację swoich projektów
	zarządzanie programem, jak również selekcja projektów, odbywa się na poziomie krajowym lub regionalnym
	to największe źródło finansowania MŚP
	wsparcie MŚP odbywa się poprzez różne programy oraz inicjatywy wspólnotowe wdrażane na poziomie regionów
Instrumenty finansowe	większość instrumentów finansowych jest dostępnych pośrednio poprzez krajowe instytucje pośrednictwa finansowego
	większością instrumentów finansowych zarządza Europejski Fundusz Inwestycyjny
Wspieranie internacjonalizacji MŚP	wsparcie polega zasadniczo na pomocy średniej wielkości organizacjom lub władzom publicznym na polu internacjonalizacji
	głównym celem wsparcia jest pomoc MŚP w dotarciu na rynki poza granicami UE

Źródło: *Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP*, Komisja Europejska, listopad 2008, s. 2.

Przedsiębiorstwa z sektora MŚP mają gorszą pozycję w dostępie do źródeł finansowania w porównaniu z dużymi firmami. Środki unijne pozwalają zmniejszyć ten dystans, gdyż są przeznaczone głównie dla mikro, małych i średnich firm. Ich atrakcyjność zwiększa to, że są one nieodpłatne i bezzwrotne.

Jednakże otrzymanie środków unijnych wymaga zapewnienia wkładu własnego oraz wcześniejszego sfinansowania inwestycji, gdyż dotacja wypłacana jest jako refundacja poniesionych kosztów. Ze spełnieniem tych warunków MŚP mają wiele problemów, gdyż rzadko kiedy dysponują one wolnymi środkami w wystarczającej wysokości, a ich zebranie utrudnia brak dostępu do kredytów banko-

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

wych. Dlatego też środki unijne są bardziej dostępne dla firm średnich niż dla małych, zwłaszcza tych, które ponoszą znaczne nakłady inwestycyjne, nakierowane na rozwój i ekspansję na rynku.

Środki finansowe pochodzące z UE mają charakterystyczne dla siebie cechy, wyróżniające je spośród pozostałych źródeł finansowania przedsiębiorstw. Wśród wyróżników środków unijnych w porównaniu z pozostałymi źródłami finansowania MŚP wymienia się[84]:

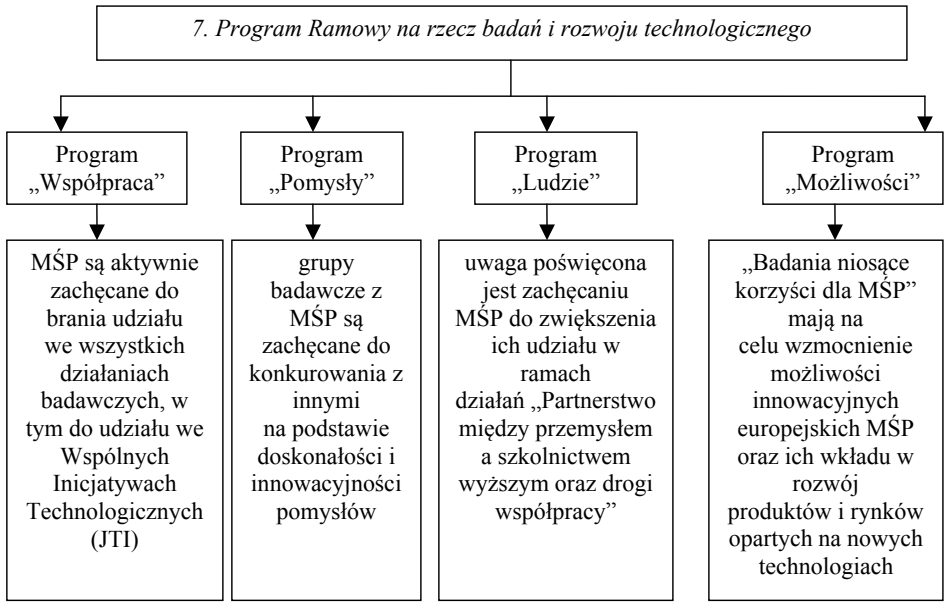
1. **Dostępność dla MŚP. Środki unijne są kierowane wyłącznie lub głównie do MŚP;**
2. **Niski koszt pozyskania. Fundusze unijne są nieodpłatne;**
3. **Obowiązek wykorzystania środków na określone cele. MŚP zobowiązuje się do wykorzystania środków na ściśle wskazany cel, określony we wniosku o przyznanie dofinansowania;**
4. **Konieczność przedstawienia biznesplanu, uzasadniającego ekonomiczne podstawy przyznania środków;**
5. **Współfinansowanie ze środków własnych projektów dofinansowanych z dotacji unijnych. Przedsiębiorstwo jest zobligowane ponieść tzw. wkład własny na sfinansowanie części przedsięwzięcia;**
6. **Wcześniejsze sfinansowanie projektu z własnych środków. MŚP w pierwszej kolejności musi zrealizować inwestycję ze środków własnych, a środki unijne są wypłacane na zasadzie refundacji części poniesionych na inwestycje nakładów;**
7. **Konieczność sprostania procedurom przyznania środków.**

W ramach kategorii programów UE, jaką jest tzw. finansowanie tematyczne, należy zwrócić uwagę na *7. Program Ramowy na rzecz badań i rozwoju technologicznego 2007–2013* (w skrócie 7. PR). Europejskie mikro, małe i średnie firmy mogą uzyskać wsparcie w czterech jego podprogramach, tj. w ramach priorytetów: „Współpraca", „Pomysły", „Ludzie" oraz „Możliwości". Obrazowo przedstawia to schemat 9.

[84] R. Wolański, *Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw…*, s. 84.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Schemat 9. Możliwości wsparcia działalności innowacyjnej mikro, małych i średnich firm w ramach *7. Programu Ramowego na rzecz badań i rozwoju technologicznego 2007–2013*


7. Program Ramowy na rzecz badań i rozwoju technologicznego
Program „Współpraca”
Program „Pomysły”
Program „Ludzie”
Program „Możliwości”
MŚP są aktywnie zachęcane do brania udziału we wszystkich działaniach badawczych, w tym do udziału we Wspólnych Inicjatywach Technologicznych (JTI)
grupy badawcze z MŚP są zachęcane do konkurowania z innymi na podstawie doskonałości i innowacyjności pomysłów
uwaga poświęcona jest zachęcaniu MŚP do zwiększenia ich udziału w ramach działań „Partnerstwo między przemysłem a szkolnictwem wyższym oraz drogi współpracy”
„Badania niosące korzyści dla MŚP” mają na celu wzmocnienie możliwości innowacyjnych europejskich MŚP oraz ich wkładu w rozwój produktów i rynków opartych na nowych technologiach

Źródło: *Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP*, Komisja Europejska, listopad 2008, s. 6

Obok 7. PR ważnym programem finansowania działalności innowacyjnej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest CIP – program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacyjności na lata 2007–2013 (*The Competitiveness and Innovation Framework Programme*)[85]. CIP jest spójną i zintegrowaną odpowiedzią na cele postawione w nowej strategii lizbońskiej na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Rada Parlamentu Europejskiego widząc, że

> Przyszłe zmiany w otoczeniu finansowym i nowe standardy rachunkowości sprawiają, że instytucje finansowe stają się bardziej wyczulone na punkcie ryzyka, prowadzą do stworzenia „kultury ratingu” i mogą ograniczyć ofertę kredytową dla MŚP, przynajmniej w okresie przejściowym. Program na rzecz przedsiębiorczości i innowacji powinien w związku z tym stanowić odpowiedź na zmieniające się potrzeby finansowe MŚP, w tym potrzebę finansowania bliskiego przedsiębiorstwom oraz ich adaptacji do nowego otoczenia finansowego, przy jednoczesnym unikaniu zakłóceń w funkcjonowaniu rynku. Ponadto, działania powinny przy-

[85] COM (2005) 121 z 06.04.2005, *Wniosek dotyczący decyzji Parlamentu Europejskiego i rady, ustanawiający program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji* (2007–2013), Bruksela, kwiecień 2005.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

czynić się do wzmocnienia zdolności instytucji finansowych do oceny ryzyka związanego z innowacjami w celu opracowania systemu oceny technologii i poprawy zdolności MŚP do lepszego wykorzystywania instrumentów finansowych dostępnych na rynkach[86].

CIP jest realizowany poprzez wdrożenie trzech programów szczegółowych:

1. Programu na rzecz przedsiębiorczości i innowacji (EIP);
2. Programu na rzecz wspierania polityki w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych (TIK);
3. Programu „Inteligentna Energia – Program dla Europy".

Z punktu widzenia niniejszej pracy najważniejszy jest program szczegółowy „Program na rzecz przedsiębiorczości i innowacji", który przewiduje m. in. następujące działania mające na celu wspieranie, ulepszanie i promowanie:

- **dostępu do finansowania przeznaczonego na rozpoczęcie i rozwój działalności MŚP oraz na inwestycje w działalność innowacyjną,**
- **tworzenia otoczenia przyjaznego dla współpracy MŚP, w szczególności na szczeblu współpracy transgranicznej,**
- **wszystkich form innowacji w przedsiębiorstwach,**
- **innowacji ekologicznej,**
- **kultury przedsiębiorczości i innowacji,**
- **reform administracyjnych i gospodarczych związanych z przedsiębiorczością i innowacyjnością.**

Finansowanie z omawianego programu szczegółowego może dotyczyć:

- promowania innowacji charakterystycznych dla danego sektora, klastrów, sieci innowacji, partnerstwa publiczno-prywatnego w zakresie innowacji oraz współpracy z właściwymi organizacjami międzynarodowymi i stosowania zarządzania innowacjami,
- wspierania krajowych i regionalnych programów na rzecz innowacji gospodarczych,
- wspierania wykorzystania innowacyjnych technologii i koncepcji oraz innowacyjnego stosowania istniejących technologii i koncepcji,
- usług wspierających na rzecz międzynarodowej wymiany wiedzy i transferu technologii oraz ochrony własności intelektualnej i przemysłowej, a także zarządzania nią,
- opracowywania i badania nowych rodzajów usług innowacyjnych,
- rozwoju technologii i wiedzy poprzez archiwizację i transfer danych.

[86] OJ L 310 z 9.11.2006; *Decyzja nr 1639/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r. ustanawiająca program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (2007–2013)*, s. 18.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

W ramach omawianego programu szczegółowego ustalono trzy instrumenty finansowe. Pierwszy z nich to instrument na rzecz wysokiego wzrostu i innowacji w MŚP, zwany GIF. Jest on przeznaczony do wspierania zakładania i finansowania mikro, małych i średnich firm, usprawnienia europejskiego rynku kapitału podwyższonego ryzyka oraz wspierania innowacyjnych MŚP o wysokim potencjale wzrostu, w szczególności zajmujących się badaniami, rozwojem oraz innymi innowacyjnymi działaniami. Instrument drugi to system poręczeń dla MŚP (SMEG). Obejmuje on:

- finansowanie długu za pomocą pożyczek lub leasingu, co zmniejsza szczególne trudności MŚP,
- finansowanie za pomocą mikrokredytów,
- gwarancje dla inwestycji funduszy kapitału własnego lub kapitału typu „quasi-equity" w MŚP,
- sekurytyzację portfeli dłużnych MŚP.

Ostatni instrument, czyli system rozwijania zdolności MŚP (CBS), przeznaczony jest do finansowania działań mających na celu poprawę odnoszącej się do inwestycji i technologii specjalistycznej wiedzy o funduszach i innych pośrednikach finansowych inwestujących w innowacyjne lub wykazujące znaczny potencjał wzrostu MŚP oraz zwiększania podaży kredytów dla mikro, małych i średnich firm poprzez ulepszenie procedur oceny wiarygodności finansowej omawianej grupy firm.

W ramach drugiej kategorii pomocy oferowanej innowacyjnym mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom, jaką stanowią fundusze strukturalne, bezpośrednia pomoc MŚP polegająca na współfinansowaniu ich inwestycji jest możliwa jedynie w regionach słabiej rozwiniętych gospodarczo (tzw. regionach „konwergencyjnych"). W innych regionach, zamiast bezpośredniej pomocy indywidualnym MŚP, priorytet uzyskały działania mające dużą siłę oddziaływania (np. szkolenie przedsiębiorców, inkubatory przedsiębiorczości, mechanizmy transferu technologii, tworzenie sieci)[87].

Największym wspólnotowym funduszem strukturalnym, z którego korzystają MŚP, jest Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (w skrócie EFRR). Jego celem jest doprowadzenie do wzrostu liczby powstających firm z omawianego sektora oraz zwiększenie ich konkurencyjności. EFRR współfinansuje działania w szerokim zakresie, w tym przedsiębiorczość, innowacyjność i konkurencyjność MŚP.

[87] *Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd…*, s. 11.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Również Europejski Fundusz Społeczny na lata 2007–2013 zapewnia wsparcie w antycypacji i zarządzaniu zmianami gospodarczymi i społecznymi, niosąc ze sobą wiele możliwości wsparcia firm z sektora MŚP.

W ramach funduszy strukturalnych należy zwrócić uwagę na trzy, działające od początku 2007 r., inicjatywy polityki spójności: Joint Assistance in Supporting Projects in European Regions (JASPERS), Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (JEREMIE) oraz Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas (JESSICA).

Najbardziej związana z poprawą otoczenia finansowego mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest inicjatywa **JEREMIE**, w ramach której Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI), przy współpracy z jednostkami zarządzającymi funduszami strukturalnymi w państwach członkowskich (w tym w regionach), oferuje pomoc przy ulepszaniu systemu finansowania działalności oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw poprzez zastosowanie instrumentów tzw. inżynierii finansowej. Inicjatywa ta ma nie tylko pozwolić na zwiększenie absorpcji i efektywniejsze użycie środków unijnych na rzecz rozwoju firm z tego sektora, ale także na powiększenie przeznaczonych na ten cel funduszy poprzez możliwość zaangażowania dodatkowych środków z Grupy EBI, innych międzynarodowych instytucji finansowych oraz, przede wszystkim, środków prywatnych. JEREMIE umożliwia krajom unijnym przekształcenie części przyznanych im środków w ramach funduszy strukturalnych w instrumenty finansowe, specjalnie zaprojektowane dla wspierania MŚP, w tym w fundusze *venture capital*[88].

Kolejną wspólną inicjatywą Komisji Europejskiej, Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego, stanowiącą uzupełnienie JEREMIE, jest **JASMINE** (Joint Action to Support Micro-finance Institutions in Europe – Wspólne Działania na rzecz Wspierania Instytucji Mikrokredytowych w Europie). Ma ona na celu poprawę dostępności środków finansowych dla firm z sektora MŚP, osób bezrobotnych lub osób obecnie zatrudnionych, planujących przejście na samozatrudnienie, ale mających trudności z dostępem do tradycyjnych usług bankowych. Kreacja podaży mikrokredytów w ramach JASMINE planowana jest poprzez dwa główne działania[89]:

[88] Więcej patrz: B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *JEREMIE innowacyjnym programem w ramach funduszy strukturalnych dla MSP*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Instrumenty finansowe a rozwój przedsiębiorczości*...

[89] *Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd*..., s. 14.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

1. Zapewnienie pomocy technicznej instytucjom mikrofinansowym, tak aby mogły stać się wiarygodnymi pośrednikami finansowymi i mogły łatwiej pozyskiwać kapitał;

2. Finansowanie działań pozabankowych instytucji finansowych, tak aby mogły udzielać większej liczby pożyczek.

3.2.4. Hierarchia wyboru źródeł finansowania

Trwające od 2007 r. zawirowania na rynku finansowym nie pozostają bez znaczenia dla finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, a w szczególności ich działalności innowacyjnej. Jest bardzo prawdopodobne, że w wyniku rozpoczynającej się recesji banki zaczną doświadczać wciąż narastających strat z portfela kredytów udzielanych firmom z sektora MŚP, co zaowocuje większą ostrożnością przy udzielaniu tych kredytów. Również rynek podwyższonego ryzyka, a w szczególności rynek formalnego *venture capital*, który do tej pory stanowił często główne źródło kapitału zewnętrznego własnego dla małych i średnich przedsiębiorstw, może napotykać narastające trudności w zdobywaniu nowych funduszy. W związku z tym inwestowanie w przedsiębiorstwa znajdujące się w fazie zasiewu (*seed*) lub startu (*start-up*) spotykać się może z mniejszym zainteresowaniem instytucji omawianego rynku.

Niechęć potencjalnych kapitałodawców do angażowania swoich środków finansowych w innowacyjne firmy może wynikać również z następujących przyczyn[90]:

1. Przedsiębiorstwa innowacyjne uznawane są za bardziej ryzykowne, co wynika z:

- ryzyka finansowego (potrzeby finansowe innowacyjnych MŚP są większe niż w przypadku prowadzenia tradycyjnych działań),
- większej asymetrii informacji charakteryzujących innowacyjne firmy,
- niepewności co do sukcesu działania innowacyjnego (ryzyko związane z wdrażanymi technologiami czy też ryzyko handlowe),
- charakterystyk osoby przedsiębiorcy – innowatora (skłonność do ryzyka, potrzeba niezależności) i braku doświadczenia kadry zarządzającej;

2. Niepewności co do wyników osiąganych przy wycofaniu się z inwestycji;

3. Zbyt wysokich kosztów monitorowania i konieczności ciągłego dofinansowania podjętych inwestycji;

---

[90] R. Harrison, C. Mason, *Improving Access to Early Stage Venture Capital in Regional Economies: a New Approach to Investment Readiness*, „Local Economy", vol. 19 , May 2004, s. 159–173; *Financing Innovative SMEs in a Global Economy*, OECD, Istambul, Turkey, June 2004, s. 5. Materiał z konferencji *2nd OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: towards a more Responsible and Inclusive Globalisation*.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

4. Długiego okresu oczekiwania na zwrot z inwestycji w firmy znajdujące się w fazie zasiewu (*seed*) lub startu (*start-up*).

Niska wiarygodność przedsiębiorstw będących we wczesnej fazie rozwoju wynika z niemożności porównań z firmami już istniejącymi, o określonej historii, co rodzi trudności w oszacowaniu przyszłych dochodów nowo powstałej firmy z sektora MŚP. Przekłada się to na niską wiarygodność takich przedsiębiorstw, a w ślad za tym – niechęć do ich kredytowania[91].

Badania prowadzone nad finansowaniem sektora MŚP, zwłaszcza podejmowanych przez nie działań rozwojowo-innowacyjnych, wskazują, że przedsiębiorstwa te mają niejako wypracowany system preferencji wobec poszczególnych form finansowania. W rozważaniach teoretycznych nadano temu zjawisku miano teorii hierarchii (teorii kolejności źródeł finansowania)[92]. Określa ona sposób postępowania przedsiębiorstwa w zależności od aktualnych potrzeb inwestycyjnych oraz posiadanej swobody finansowania. Zgodnie z teorią hierarchii badane firmy powinny wykorzystywać takie źródła finansowania, które zminimalizują negatywne skutki występowania zjawiska asymetrii informacji. Powyższe wymaga od nich wyboru źródeł finansowania według określonej kolejności[93]:

- **zysk zatrzymany,**
- **dług,**
- **papiery hybrydowe,**
- **emisja akcji.**

MŚP w pierwszej kolejności decydują się na finansowanie wewnętrzne własne, angażując wypracowane zyski (również wpływy ze sprzedaży zbędnych aktywów i odpisy amortyzacyjne), a gdy te zasoby okażą się niewystarczające, sięgają po kapitał obcy. W razie zaistnienia potrzeby dodatkowego finansowania,

[91] J. Jeżak, R. Sałata, *Fundusze venture capital jako akcelerator rozwoju firmy – przykłady z polskiej praktyki*, [w:] J. Węcławski, P. Karpuś (red.), *Rynek finansowy…*, s. 323.

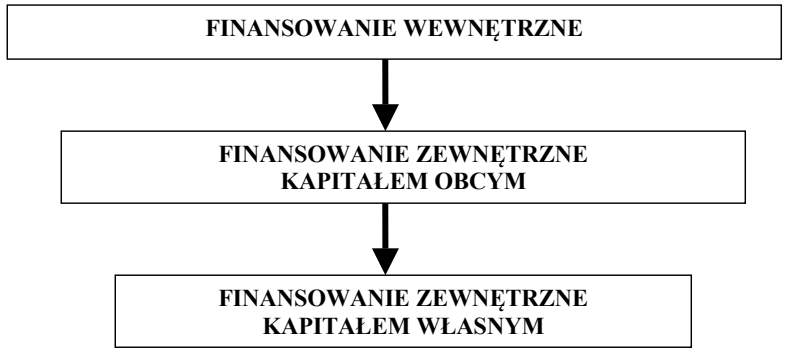
[92] N. Daskalakis, M. Psillaki, *The Determinants of Capital Structure of the SMEs. Evidence from the Greek and the French Firms*, Strasburg 2005, s. 6. Hierarchią wyboru źródeł finansowania zajmowali się m. in. S. C. Myers (patrz: S. C. Myers, *The Capital Structure Puzzle*, „Journal of Finance", vol. 39, July 1984, s. 575–592) oraz M. Brouwer wraz z B. Hendrixem (patrz: M. Brouwer, B. Hendrix, *Two Worlds of Venture Capital. What Happened to US and Dutch Early Stage Investment*, „Small Business Economics" 1998, No 10, s. 333–348).

[93] J. Kubiak, *Teoria hierarchii a pozyskiwanie źródeł finansowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa*, [w:] B. Kołosowska (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008, s. 333–334.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

na które trudno im pozyskać kapitał dłużny, korzystają z finansowania kapitałem zewnętrznym własnym. Kierują się przy tym kolejnością jak najmniejszego uzależnienia od podmiotu, który je przyznaje[94]. Powyższe zjawisko przedstawia schemat 10.

Schemat 10. Tradycyjna hierarchia wyboru źródeł finansowania przez MŚP



Źródło: A. Kurczewska, *Wybór poziomu i formy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw – podstawy teoretyczne i sposoby testowania*, [w:] B. Kołosowska (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008, s. 353

Hierarchia preferencji znajduje swoje uzasadnienie[95]:

• finansowanie kapitałem wewnętrznym własnym jest najchętniej wykorzystywane przez MŚP, gdyż, w porównaniu z pozostałymi formami finansowania, nie towarzyszą tej formie pozyskiwania kapitału żadne ograniczenia zewnętrzne dla działania firmy;

• przewaga finansowania długiem nad finansowaniem zewnętrznym własnym wynika z faktu, że właściciele/zarządzający MŚP nie tracą kontroli nad firmą, nie następuje rozproszenie własności i ośrodka decyzyjnego, a więc nie usztywnia się działania mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa.

Przedstawiona powyżej **hierarchia wyboru źródeł finansowania w ujęciu tradycyjnym jest bardzo uproszczona**, gdyż pomija determinanty kosztowe, związane m. in. z opodatkowaniem, kosztami emisji instrumentów finansowych,

[94] A. Zappa, R. McMahon, *Pecking Order Theory and the Financial Structure of Manufacturing SMEs from Australia's Business Longitudinal Survey*, School of Commerce Research Paper Series 02-1, 2002, s. 3.

[95] A. Cobham, *The Financing and Technology Decisions of SMEs*, „QEH Working Paper Series 24", May 1999, s. 14.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

kosztami bankructwa[96]. Co więcej, **powyższy system preferencji nie jest uniwersalny, tzn. nie znajduje zastosowania w każdym MŚP**[97]. Pozyskiwanie źródeł kapitałów od poszczególnych inwestorów zależy m. in. od etapu rozwoju firmy. W fazie zarodkowej, a więc w momencie tworzenia firmy, przedsiębiorcy najczęściej opierają się na swoich oszczędnościach (a więc zasobach finansowych założyciela), ewentualnie korzystają z pomocy przyjaciół i rodziny. Bardzo często okazuje się jednak, że również te zasoby są za małe lub w pewnym momencie okazują się niewystarczające. Wówczas przedsiębiorcy najczęściej korzystają z kapitału własnego, ale zewnętrznego, zwłaszcza z pomocy „aniołów biznesu". Jest to rozwiązanie tym częściej stosowane, im przedsiębiorcom trudniej skorzystać z zewnętrznych źródeł finansowania (np. kredytów). Dopiero w miarę swojego wzrostu firmy stają się obiektem zainteresowań funduszy *venture capital*, których pomoc może stanowić kolejne ogniwo finansowania MŚP. Należy przy tym pamiętać o preferencjach inwestycyjnych funduszy *venture capital* skupiających się na fazie rozwoju przedsiębiorstw. Niektóre z nich inwestują już w *start-up*, inne wybierają firmy na tyle dojrzałe, że oczywiste jest, iż w niedługim czasie będą one przedmiotem obrotu giełdowego.

Można więc stwierdzić, że **postępowanie innowacyjnych MŚP, zgodnie z teorią hierarchii źródeł finansowania, jest możliwe w przypadku działania firmy w warunkach pełnej dostępności do wszystkich zidentyfikowanych w nauce źródeł i braku jakichkolwiek barier finansowania.** Niemożność skorzystania z jednego ze źródeł finansowania, lub wręcz jego brak, eliminuje to źródło. W praktyce oznacza to, że innowacyjne przedsiębiorstwo jest zmuszone do skorzystania z finansowania, do którego nie jest przekonane i z którego skorzystałoby, ale w dalszej kolejności. Jednocześnie nie może skorzystać ze źródła przez siebie preferowanego ze względu na jego niedostępność bądź po prostu brak. Dlatego tak ważną rolę odgrywa wsparcie finansowe mikro, małych i średnich firm, jak i działalności innowacyjnej. Istnienie wielu funkcjonujących i wzajemnie się uzupełniających finansowych instrumentów wsparcia innowacyjnych MŚP daje możliwość weryfikacji teorii związanych z finansowaniem omawianego sektora firm, ale, co najważniejsze, pozwala im zaistnieć i funkcjonować na rynku.

Podsumowanie rozdziału 3

W rozdziale dokonano identyfikacji i omówienia czynników warunkujących decyzje innowacyjne firm z sektora MŚP wraz z określeniem charakteru i siły ich wpływu. Zaakcentowano, że uwarunkowania innowacyjności przedsiębiorstwa są

[96] J. Gajdka, *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 229.

[97] M. Brouwer, B. Hendrix, *Two Worlds of Venture Capital…*, s. 333–348.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

zagadnieniem niezwykle szerokim. Uznano, że czynnikom związanym z finansowaniem należy przypisać największą rolę w stymulowaniu działalności innowacyjnej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Uwarunkowania finansowe mają charakter pierwotny i to one determinują zasoby rzeczowe, ludzkie, pozyskiwanie wiedzy, przez co w znacznym stopniu wpływają na pozostałe stymulatory działalności omawianej grupy przedsiębiorstw, mogąc nasilić ich pozytywny lub negatywny wpływ na innowacje i na rozwój firm z sektora MŚP.

Dokonano identyfikacji i przeprowadzono analizę wpływu uwarunkowań finansowych na rozwój innowacyjnych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przez pryzmat podziału omawianych determinant na zewnętrzne i wewnętrzne. Do pierwszej grupy zaliczono kierunki ewolucji systemu finansowego oraz implikowane jego budową formy finansowania. Do stymulatorów finansowych wewnętrznych zakwalifikowano strukturę finansową MŚP oraz – mające charakter subiektywny – cechy osobowościowe przedsiębiorcy-innowatora, determinujące decyzje, strategie i kierunki rozwoju przedsięwzięć. Zasygnalizowano istotę struktury finansowej mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa jako determinantę, od której uzależnia się możliwości finansowania MŚP. Jej kształt z jednej strony zależy od zarządzających MŚP, z drugiej stanowi często podstawę podjęcia przez inwestora decyzji o zaangażowaniu, lub nie, w przedsięwzięcie. Preferencje biorcy i dawcy kapitału w zakresie budowy struktury finansowania mogą być rozbieżne, co opóźni, a nawet uniemożliwi współpracę mającą postać wsparcia finansowego.

Zaakcentowano specyfikę innowacyjnych MŚP wobec ogółu mikro, małych i średnich firm, w kwestiach związanych z finansowaniem, a mianowicie: utrudniony dostęp do poszczególnych form i źródeł finansowania, różnorodność potrzeb odnośnie do kwot, elastyczności i terminu zapotrzebowania na kapitał oraz będący wynikiem utożsamiania wyróżnionej grupy firm z przedsięwzięciami charakteryzującymi się ponadprzeciętnym ryzykiem wyższy koszt pozyskania kapitału. Jednocześnie zidentyfikowano i scharakteryzowano możliwości finansowania działalności innowacyjnej MŚP, klasyfikując formy i źródła finansowania wieloaspektowo.

Zauważono, że MŚP mają wypracowany system preferencji wobec poszczególnych form finansowania, uzależniony od aktualnych potrzeb inwestycyjnych oraz posiadanej swobody finansowania. Postępując zgodnie z przytoczoną teorią hierarchii mikro, małe i średnie firmy wykorzystują takie źródła finansowania, które minimalizują negatywne skutki występowania zjawiska asymetrii informacji.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Zagadnienia do omówienia:

1. Wskaż istotę uwarunkowań finansowych w rozwoju MŚP.
2. Scharakteryzuj i podaj przykłady czynników wewnętrznych i czynników zewnętrznych determinujących procesy innowacyjne.
3. Wskaż na znaczenie determinant związanych z funkcjonowaniem gospodarki w prowadzeniu przez MŚP działalności innowacyjnej.
4. Omów dostępność źródeł finansowania przedsiębiorstw biorąc pod uwagę wielkość firmy.
5. Zdefiniuj pojęcie „finansowanie przedsiębiorstw" i wskaż na jego istotność w działaniu firm.
6. Zaprezentuj kryteria podziału zjawiska, jakim jest finansowanie przedsiębiorstwa i scharakteryzuj je.
7. Wyjaśnij różnicę pomiędzy finansowaniem wewnętrznym a zewnętrznym.
8. Wskaż i scharakteryzuj źródła finansowania przedsiębiorstw kapitałem własnym.
9. Wskaż na zakres pojęciowy rynku wysokiego ryzyka.
10. Scharakteryzuj rynek *venture capital*.
11. Przedstaw istotę działania *corporate venturing*.
12. Przedstaw definicje i scharakteryzuj sposób działania „aniołów biznesu".
13. Zaprezentuj kategorie i przedstaw charakterystykę programów wsparcia UE dla firm z sektora MŚP.
14. Podaj możliwości wsparcia działalności innowacyjnej MŚP w ramach 7. PR.
15. Omów inicjatywę JEREMIE.
16. Zaprezentuj założenia teorii hierarchii źródeł finansowania MŚP w ujęciu tradycyjnym.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Zakończenie

Dążenie kadr zarządzających i/lub samych właścicieli do nieustannego rozwoju zarządzanego przedsiębiorstwa poprzez innowacje, wynika z jednej strony ze zwiększenia oczekiwań interesariuszy dotyczących wzrostu MŚP, a z drugiej jest konsekwencją wymogów otoczenia, które czyni innowacje odpowiedzialnymi za efektywność działalności operacyjnej i powoduje, że są one elementem przewagi konkurencyjnej firm.

Problem czynników determinujących działalność innowacyjną mikro, małych i średnich firm jest podnoszony przez wielu autorów, którzy wielokrotnie – często pomimo braku konsensusu co do precyzyjnej definicji pojęć „innowacje" czy też „innowacyjne przedsiębiorstwo" – w sposób jednoznaczny podkreślają znaczenie i rolę innowacyjnych MŚP w gospodarce. Ze względu na wagę zadań im przypisywanych, innowacyjne MŚP od kilku dziesięcioleci są również uwzględniane w długoterminowych działaniach unijnych ukierunkowanych na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek, z których najważniejsze obecnie określa Strategia Lizbońska.

W opracowaniu przeprowadzono dyskusję nad zakresem pojęć i dokonano próby ujednolicenia terminów: „firma mikro, mała i średnia", „sektor MŚP". Uporządkowano kwestie związane ze specyfiką sektora i dokonano określenia jego tożsamości. Wskazano argumenty pozwalające uznać MŚP za stymulatora przywracania stabilności gospodarczej oraz wzrostu gospodarek.

Analogicznie, przeprowadzono analizę i dokonano próby ujednolicenia terminów: „innowacja", „innowacyjność", „innowacyjne przedsiębiorstwo". Zaprezentowano ewolucję powyższych definicji i będące jej konsekwencją poszerzanie zakresu treściowego wspomnianych terminów. W kontekście powyższego, poddano dyskusji istnienie i konieczność ustanowienia granicy definicyjnej omawianych kategorii. Zaakcentowano rolę przedsiębiorstw jako zarzewie rozwiązań innowacyjnych.

Rozważaniom poddano traktowanie innowacji jako źródła uzyskiwania przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa. Wskazano również, że dla zapewnienia wzrostu firm konieczny staje się systematyczny i permanentny charakter podejmowania inicjatyw innowacyjnych, a więc zapewnienie ciągłości procesu innowacji. Zauważono, że powyższe wymaga nie tylko sprzyjających warunków, ale także racjonalnej stymulacji ukierunkowanej na wszystkich uczestników systemu innowacji. Tym samym zaakcentowano konieczność powiązania polityki innowacyjnej z polityką wobec sektora MŚP oraz z innymi, priorytetowymi działaniami zarówno na poziomie poszczególnych państw, jak i całej Unii Europejskiej.

Zaakcentowano, że polityka determinująca działalność innowacyjną sektora MŚP, dla zapewnienia ich efektywności, powinna mieć na uwadze specyficzne

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

cechy procesu innowacyjnego z jednej strony i mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z drugiej.

Dokonano przeglądu i gradacji barier wpływających na działalność MŚP, akcentując ważność determinant związanych ze sferą finansowania ich działalności. Wskazano na konieczność eliminacji czynników hamujących rozwój omawianej grupy firm w kontekście uznania MŚP za najistotniejsze ogniwo w procesie przywracania stabilności i pobudzania wzrostu gospodarczego państw, które odczuły negatywne skutki obecnego spowolnienia gospodarczego. Przegląd i ocena barier funkcjonowania MŚP pozwoliły ponadto rozeznać potrzeby omawianej grupy firm i wykazać, że systematyczne rozwiązywanie ich problemów wpływa na poprawę ogólnej kondycji ekonomicznej poszczególnych państw, co jest argumentem za tym, by mogły one oficjalnie być nazywane stymulatorami rozwoju gospodarek.

Nakreślono problematykę finansowania działalności innowacyjnej MŚP. Zaprezentowano założenia teoretyczne i istotę działania zidentyfikowanych źródeł i form finansowania działalności innowacyjnej MŚP i dokonano ich klasyfikacji. Wskazano na specyfikę finansowania innowacyjnych MŚP, w porównaniu z ogółem mikro, małych i średnich firm, a mianowicie na pogłębianie się kwestii związanych z: utrudnionym dostępem do poszczególnych form i źródeł finansowania działalności innowacyjnej, większą różnorodnością potrzeb co do kwot, elastyczności i terminu zapotrzebowania na kapitał oraz wyższym kosztem pozyskania kapitału będącym wynikiem utożsamiania wyróżnionej grupy firm z przedsięwzięciami charakteryzującymi się ponadprzeciętnym ryzykiem. Zauważono, że firmy te, w szczególności innowacyjne, mają wypracowany system preferencji wobec poszczególnych form finansowania, uzależniony od aktualnych potrzeb oraz posiadanej swobody finansowania.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Bibliografia

Pozycje książkowe

Acs Z. J., *The Changing Structure of the U.S. Economy, Lesson from the Steel Industry*, Praeger Publisher, New York 1984.

Audretsch D. B., *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge 1995.

Audretsch D. B. (ed.), *SMEs in the Age of Globalization*, Edward Edgar, Cheltenham, United Kingom – Northhampton, USA, 2003.

Baruk J., *Innowacje czynnikiem efektywnego rozwoju przedsiębiorstwa*, UMCS, Lublin 1992.

Bates J., Hally D. L., *The Financing of Small Business*, Sweet & Maxwell, London 1982.

Benjamin G. A., Margulis J., *Angel Financing. How to Find and Invest in Private Equity*, John Willey & Sons, New York 2000.

Bieliński J. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle Strategii Lizbońskiej*, CeDeWu, Warszawa 2005.

Boguta M., Bylicki A., *Polityka naukowa, badawcza i rozwojowa Unii Europejskiej*, Fundacja im. W. Świętosławskiego na rzecz Wspierania Nauki i Rozwoju Potencjału Naukowego w Polsce, Gliwice 1998.

Brodecki Z., *Prawo integracji z europejskiej perspektywy*, Lexis Nexis, Warszawa 2004.

Brzozowska K., *Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje – Inwestowanie – Efekty*, CeDeWu, Warszawa 2008.

Cygan Z. (red.), *Nowoczesne działania innowacyjne przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa 2001.

Daskalakis N., Psillaki M., *The Determinants of Capital Structure of the SMEs. Evidence from the Greek and the French Firms*, Strasburg 2005.

Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, PWN, Warszawa 2002.

Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2005.

Drucker P. F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.

Drucker P. F., *Natchnienie i fart, czyli innowacje i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2004.

Drucker P. F., *The Practice of Management*, London 1968.

Duliniec A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001.

Duraj J., *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2001.

Gajdka J., *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.

Giaoutzi M., Nijkamp P., Storey D. J., *Small and Medium Sized Enterprises and Regional Development*, Routledge, London 1988.

Gladstone D., Gladstone L., *Venture Capital Handbook: An Entrepreneur's Guide to raising Venture Capital*, Financial Times Prentice Hall, London–New York 2001.

Gompers P., Lerner J., *The Venture Capital Cycle*, MIT Press, Cambridge 1999.

Grudzewski H., Hejduk B., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego, Warszawa 1998.

Grzywacz J., *Koncepcja venture capital a funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.

Haffer M. (red.), *Innowacyjność i potrzeby proinnowacyjne przedsiębiorstw regionu kujawsko-pomorskiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2004.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Harrison R., Mason C. (red.), *Informal Venture Capital. Evaluating the Impact of Business Introduction Services*, Prentice Hall, Hemel Hempstead: Woodhead-Faulkner, b.m.w. 1996.
Isard W., *Location and Space Economy*, MIT Press, Cambridge, Mass. 1956.
Janasz W., Kozioł K., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
Janasz W., Leśkiewicz I., *Identyfikacja i realizacja procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 1995.
Janasz W., Świadek A., Wiśniewska J., Janal U., *Strategie innowacyjne przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001.
Janasz W. (red.), *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, Difin, Warszawa 2005.
Jaremczuk K. (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2006.
Jaruga A., Fijałkowska J., *Rachunkowość a zarządzanie kapitałem intelektualnym: koncepcja i praktyka*, ODDK, Gdańsk 2005.
Jasiński A. H., *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006.
Jasiński A. H., *Innowacje techniczne a działalność marketingowa*, WSPiZ, Warszawa 1998.
Johnson H., *Ocena projektów inwestycyjnych*, LIBER, Warszawa 2000.
Kasiewicz S., Możaryn H. (red.), *Teoria przedsiębiorstwa. Wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2004.
Kasperkiewicz W., *Systemy funkcjonowania gospodarki a innowacje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1989.
Katner W. J. (red.), *Prawo cywilne i handlowe w zarysie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2006.
Kołosowska B. (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008.
Kornasiewicz A., *Venture Capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2004.
Kotler Ph., *Marketing*, Wyd. Gebethner, Warszawa 1994.
Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong W., *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa 2001.
Kruschwitz L., *Finansowanie i inwestycje*, CeDeWu, Warszawa 2007.
Kukliński A. (red.), *Nauka – technologia – gospodarka. Wzajemne powiązania i globalne tendencje rozwoju*, KBN, Warszawa 1995.
Lichtarski J. (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro i makroekonomiczne*, PWN, Warszawa–Poznań 2001.
Madej Z., *Nauka i rozwój gospodarczy*, Warszawa 1970.
Marciniec B. M., *Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2007.
Matusiak K. B., Stawasz E., *Przedsiębiorczość i transfer technologii*, Żyrardowskie Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości, Łódź–Żyrardów 1998.
Mikołajczyk B., *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007.
Mikołajczyk B. (red.), *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*, Difin, Warszawa 2006.
Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007.
Mikołajczyk B., Kurczewska A., Fila J., *Klastry na świecie. Studia przypadków*, Difin, Warszawa 2009.
Milewski R. (red.), *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 1999.
Okoń-Horodyńska E., Pangsy-Kania K. (red.), *Innowacyjność w budowaniu gospodarki wiedzy w Polsce*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Okoń-Horodyńska E., Zachorowska-Mazurkiewicz A., *Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły motoryczne i bariery*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007.
Orechwa-Maliszewska E., Kopczyk A. (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
Ostaszewski J., *Źródła pozyskiwania kapitału przez spółkę akcyjną*, Difin, Warszawa 2000.
Pawłowicz L., *Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością*, CeDeWu, Warszawa 2006.
Pawłowicz L., Wierzba R., *Finanse przedsiębiorstw wobec procesów globalizacji*, *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, CeDeWu, Warszawa 2003.
Pawłowicz L. J. (red.), *Ekonomika przedsiębiorstw, zagadnienia wybrane*, wyd. 2, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2005.
Penc J., *Strategie zarządzania i ich realizacja. Zarządzanie strategiczne*, Placet, Warszawa 1995.
Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998.
Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa 1998.
Piasecki B., Rogut A., Smallbone D. (red.), *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000.
Pluta W., *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2003.
Pluta W. (red.), *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
Pomykalski A., *Zarządzanie innowacjami*, PWN, Warszawa 2001.
Porter M. F., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2002.
Poznańska K., *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
Putterman L., *Division of Labour and Economic Welfare*, Oxford University Press, Oxford 1981.
Pyka J. (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Przedsiębiorczość i innowacje. Uwarunkowanie i czynniki rozwoju*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Katowice 2007.
Pyka J. (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Unowocześnianie przemysłu i usług – organizacja i finansowanie*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Katowice 2005.
Rogut A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
Rothwell R., Zegveld W., *Reindustrialization and Technology*, Longman, London 1985.
Schumpeter J. A., *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalists Process*, New York–London 1939.
Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Beck, Warszawa 2005.
Smithson Ch. W., Smith C. W. jr., Wilford D. S., *Zarządzanie ryzykiem finansowym*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000.
Sokołowska A., *Zarządzanie kapitałem intelektualnym w małym przedsiębiorstwie*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels Ch., *The Cluster Initiative Greenbook. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies*, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm 2006.
Sosnowska A., Łobejko S., *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w Polsce w warunkach konkurencji: pozytywy i trudności w rozwoju*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006.
Sosnowska A., Łobejko S., Kłopotek A., *Zarządzanie firmą innowacyjną*, Difin, Warszawa 2000.
Sosnowska A., Poznańska K., Łobejko S., Brdulak J., Chinowska K., *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2003.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.
Stępniewski A., *Innowacyjność MSP. Rozwiązania i instytucje wspierające*, Lublin 2004.
Storey D. J., *Small Business Critical Perspectives*, Routledge, London 2000.
Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, TONiK „Dom Organizatora", Toruń 1999.
Sundbo J., *The Theory of Innovation. Entrepreneurs, Technology and Strategy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK 1998.
Strużycki M., *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Difin, Warszawa 2002.
Szyszko L., Szczepański J. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003.
Targalski J. (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, AE, Kraków 1999.
Węcławski J., *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997.
Węcławski J., Pasieczny L., *Ekonomika przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1981.
Węcławski J., Filipiak B. (red.), *Finansowe aspekty rozwoju polskiej gospodarki*, Difin, Warszawa 2007.
Węcławski J., Karpuś P. (red.), *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju. Zarządzanie finansami przedsiębiorstw i instytucji*, t. II, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2005.
Witkowska J., Wysokińska Z., *Umiędzynaradawianie małych i średnich przedsiębiorstw a procesy integracji europejskiej. Aspekty teoretyczne i empiryczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006.
Woźniak M., *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.
Wypych M., Bogus A. (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Difin, Warszawa 2007.
Wysokińska Z., Witkowska J. (red.), *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.
Zaorska A., *Ku globalizacji*, PWN, Warszawa 1998.
Znaniecka K. (red.), *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, Katowice 2002.

Artykuły, materiały konferencyjne, prace naukowe

Acs Z. J., Audretsch D. B., *Has the Role of Small Firms Changed in the United States?*, Cambridge University Press, Cambridge 1993.
Acs Z. J., Audretsch D. B. (eds), *Small Firms and Entrepreneurship: an East-West Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge 1993.
Acs Z. J., Carlsson B., Karlsson C. (eds), *Entrepreneurship Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, „Small Business Economics" 1999, vol. 13, No 4.
Allen J. A., *Scientific Innovation and Industrial Prosperity,* Longman, London 1966.
Archibugi D., Sirilli G., *The Direct Measurement of Technological Innovations in Business*, [w:] *Innovation and Enterprise Creation: Statistics and Indicators*, European Commission, Luxemburg 2001.
Arundel A., Hollanders H., Kanerva M., *2006 Trend Chart Report: Can We Measure and Compare Innovation in Services?*, Maastricht 2006.
Audretsch D. B., *The Economic Role of Small and Medium Sized Enterprises*, The Institute for Development Strategies, United States, March 2000.
Audretsch D. B., *Entrepreneurship. A Survey of the Literature*, Papers No 14, 2003.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Audretsch D. B., Gilbert B. A., McDougall P. P., *The Emergence of Entrepreneurship Policy*, „Small Business Economics" 2004, No 22.

Audretsch D. B., Thurik A. R., *What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies*, [w:] D. B. Audretsch (ed.), *SMEs in the Age of Globalization*, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2003.

Auerswald P. E., Bozkaya A., *Financing Entrepreneurship*, The International Library of Entrepreneurship, An Elgar Reference Collection, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2008.

Auerswald P. E., Branscomb L. M., *Valleys of Heath and Darwinian Seas: Financing the Invention to Innovation Transition in the United States*, „Journal of Technology Transfer" 2003, No 28.

Barré R., Papon P., *Indicators: Purpose and Limitations*, [w:] *World Science Report 1993*, UNESCO, Paris 1993.

Baruk J., *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa" 2002, nr 3.

Barysch K., Tilford S., Wanlin A., *The Lisbon Scorecard VII Will Globalization Leave Europe Stranded?*, Centre for European Reform, London, February 2007.

Basu A., Parker S. C., *Family Finance and New Business Start-ups*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics" [Blackwell Publishers LTD, Oxford] 2001, No 63, 3.

Baumol W. J., *Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David–Goliath Symbiosis*, „Journal of Entrepreneurial Finance and Business Venture" 2002, vol. 7, Issue 2.

Beck T., Demirguc-Kunt A., Laeven L., Levine R., *Finance, Firm Size and Growth*, Working Paper Series 10983, National Bureau of Economic Research, Cambridge, December 2004.

Bielawska A., *Kapitał prywatny w finansowaniu małych innowacyjnych przedsiębiorstw*, [w:] J. Węcławski, P. Karpuś (red.), *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju. Zarządzanie finansami przedsiębiorstw i instytucji*, t. II, Wydawnictwo Uniwersytetu Marie Curie-Skłodowskiej, Lublin 2005.

Black B. S., Gilson R. J., *Venture Capital and the Structure of Capital Markets: Banks versus Stock Markets* „Journal of Finance Economics" [Elsevier Science S.A.] 1997, No 47.

Błaszczyk B., *Strategia Lizbońska na półmetku: oczekiwania a rzeczywistość*, CASE Raport nr 58, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2005.

Bordzicki T., Dzierżanowski M., Szultka S., Włoch A., *Przegląd badań dotyczących innowacyjności przedsiębiorstw*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2007.

Brouwer M., Hendrix B., *Two Worlds of Venture Capital. What Happened to US and Dutch Early Stage Investment*, „Small Business Economics" 1998, No 10.

Brunner H. P., *The Development Experience and Government Policies: Lessons for Eastern Europe*?, [w:] Z. J. Acs, D. B. Audretsch (eds), *Small Firms and Entrepreneurship an East-West Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge 1993.

Cervantes M., *Background note for Panel 3: Implications for TIP and NESTI*, Joint NESTI-TIP Workshop on Innovation Indicators for Policy Making and Impact Assessment, OECD, Paris, 13 June 2007.

Ciechański J., *Strategia Lizbońska na półmetku i na rozdrożu – reorientacja na wzrost i zatrudnienie?*, „Rynek Pracy" 2005, nr 4.

Coase R. H., *The Nature of the Firm: Economica*, [w:] Z. J. Acs, B. Carlsson, C. Karlsson (eds), *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, „Small Business Economics" [Cambridge University Press] 1999, vol. 13, No 4.

Cobham A., *The Financing and Technology Decisions of SMEs*, QEH Working Paper Series 24, May 1999.

Cowie H., *Venture Capital in Europe*, Federal Trust Report, 1999.

Cull R., Davis L. E., Lamoreaux N. R., Rosenthal J. L., *Historical Financing of Small and Medium Sized Enterprises*, NBER Working Paper No 11695, October 2005.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Czykier-Wierzba D., *Wpływ Strategii Lizbońskiej na kształt polityki strukturalnej w Unii Europejskiej w latach 2007–2013*, [w:] L. Pawłowicz (red.), *Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością*, CeDeWu, Warszawa 2006.

Duartre N., *The Role of SMEs for Development. A Literature Review*, Paper Submitted to ERSA 2004 Congress: Region and Fiscal Federalism, 2004.

Egeln J., Licht G., Steil F., *Firm Foundation and the Role of Financial Constraints*, „Small Business Economics" [Kluwer Academic Publisher] 1997.

Famielec J., *Finansowanie przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Strategie rozwoju współczesnych przedsiębiorstw*, Materiały konferencji naukowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.

Fengler Z., *Potencjał firmy a jej innowacyjność*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" [Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ"] 1999, nr 10.

Fila J., *Znaczenie pozabankowych źródeł finansowania działalności gospodarczej w Polsce*, [w:] J. Węcławski, B. Filipiak (red.), *Finansowe aspekty rozwoju polskiej gospodarki*, Difin, Warszawa 2007.

Foray D., *Enriching the Indicator Base for the Economics of Knowledge*, [w:] *Science, Technology and Innovation Indicators in a Changing World: Responding to Policy Needs*, OECD, Paris 2007.

Francik A., *Innowacje jako źródło przedsiębiorczości*, [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, AE, Kraków 1999.

Freeman Ch., *The Economics of Industrial Innovation*, Pinter, London 1982.

Freeman Ch., *The Economics of Technical Change*, „Cambridge Journal of Economics" 1994, vol. 18.

Galbright J. K., *The New Industrial State*, Houghton Mifflin, Boston 1957.

Gallagher C. C., Stewart H., *Jobs and the Business Lifecycle in the U.K*, „Applied Economics" 1986, No 18.

Gompers P., Lerner J., *The Venture Capital Revolution*, „Journal of Economic Perspectives", Spring 2001, vol. 15, No 2.

Górzyński M., *Przegląd wskaźników monitorowania systemów wspierania innowacyjności w krajach UE i wybranych krajach pozaeuropejskich – wnioski i rekomendacje dla Polski*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2005.

Hamel G., Prahald C. K., *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review", May–June 1990.

Harrison R., Mason C., *Improving Access to Early Stage Venture Capital in Regional Economies: a New Approach to Investment Readiness*, „Local Economy", vol. 19, May 2004.

Hatzichronoglou T., *Revision of the High-Technology Sector and Product Classification*, STI Working Papers, OECD, Paris 1997.

Hellmann T., Puri M., *Venture Capital and the Professionalization of Start-up Firms: Empirical Evidence*, „The Journal of Finance", February 2002, vol. LVII, No 2.

Hyytinen A., Pajarinen M., *Small Business Finance in Finland. A Descriptive Study*, ETLA, Helsinki 2002.

Itzel E., Rokaeus N., Hoglund E., Lundh M., *Differences Between Business Angels and Venture Capitalists*, Stockholm School of Entrepreneurship, May 2005.

Jajuga T., Pluta W. (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu nr 965, Wrocław 2002.

Janicki A., *Dobór kryteriów oceny innowacyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje i ich ocena techniczno-ekonomiczna w przemyśle*, Materiały konferencyjne, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informatycznej, Warszawa 1999.

Jasiński A. H., *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, „Marketing i Rynek" 1995, nr 3.

Jeżak J., Sałata R., *Fundusze venture capital jako akcelerator rozwoju firmy – przykłady z polskiej praktyki*, [w:] P. Karpuś, J. Węcławski (red.), *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju. Zarządzanie finansami przedsiębiorstw i instytucji*, t. II, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2005.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Kaliszuk A., *Fundusze Private Equity i Venture Capital*, „Biuletyn dla MSP", Euro-Info Center, kwiecień 2004, nr 4 (65).

Kaplan A. D. H., *Big Enterprise in a Competitive System,* DC: The Brookings Institution, Washington 1954.

Karpuś P., *Kierunki wpływu sfery finansowej na działalność przedsiębiorstw*, [w:] T. Jajuga, W. Pluta (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu nr 965, Wrocław 2002.

Kępa A., *Instytucja małego i średniego przedsiębiorstwa w acquis communautaire*, „Studia Europejskie" [Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa] 2005, nr 1.

Kierczyński T., *Zakres i granice oddziaływania państwa na rozwój przedsiębiorstw*, [w:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.

Kok W., *Facing the Challenge: The Lisbon Strategy for Growth and Employment*, Report from the High Level Group Chaired by Wim Kok, European Communities, November 2004.

Kok W., *Jobs, Jobs, Jobs: Creating more Employment in Europe, Report of the Employment Taskforce*, Report from the High Level Group Chaired by Wim Kok, European Communities, November 2003.

Kolarz M., Wziątek-Staśko A., *Przedsiębiorstwo innowacyjne jako organizacja ucząca się*, [w:] J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Przedsiębiorczość i innowacje. Uwarunkowanie i czynniki rozwoju*, Towarzystwo Naukowe i Organizacji Kierownictwa, Katowice 2007.

Kozioł K., *Modele polityki innowacyjnej w Unii Europejskiej*, [w:] W. Janasz (red.), *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, Difin, Warszawa 2005.

Kozłowski J., *Statystyka nauki, techniki i innowacji w krajach UE i OECD. Stan i problemy rozwoju*, Departament Strategii MNiSW, Warszawa 2009.

Krajewski S., Stępniak-Kucharska A. (red.), *Polska po 15 latach – efekty transformacji systemowej*, „Acta Universitatis Lodziensis" 2008, Folia Oeconomica 219.

Krawczyk M., *Instytucje finansowe na polskim rynku wysokiego ryzyka*, [w:] A. Bogus, M. Wypych (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Difin, Warszawa 2007.

Krawczyk M., *Venture Capital w Polsce – od okresu transformacji systemowej po dzień dzisiejszy*, [w:] S. Krajewski, A. Stępniak-Kucharska (red.), *Polska po 15 latach – efekty transformacji systemowej*, „Acta Universitatis Lodziensis" 2008, Folia Oeconomica 219.

Krawczyk M., *Wprowadzenie na giełdę (going public) jako efektywny sposób dezinwestycji funduszu venture capital*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*, Difin, Warszawa 2006.

Krawczyk M., *Znaczenie aniołów biznesu w realizacji Strategii Lizbońskiej*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Instrumenty finansowe a rozwój przedsiębiorczości*, „Acta Universitatis Lodziensis" 2010, Folia Oeconomica 233.

Kubiak J., *Teoria hierarchii a pozyskiwanie źródeł finansowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa*, [w:] B. Kołosowska (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008.

Kubiak J., Nowaczyk T., *Swoboda działalności gospodarczej a system zasilania kapitałowego przedsiębiorstw*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny, Socjologiczny" 2005, z. 3.

Kurczewska A., *Wybór poziomu i formy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw – podstawy teoretyczne i sposoby testowania*, [w:] B. Kołosowska (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Leavy B., *Key Process in Strategy. Themes and Theories*, International Thomson Business Press, Boston–London 1996.

Lenain P., *Strategia Lizbońska na półmetku – Jak poprawić wyniki gospodarcze Europy?*, [w:] B. Błaszczyk (red.), *Strategia Lizbońska na półmetku: oczekiwania a rzeczywistość*, CASE Raport nr 58, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2005.

Leonard D., *Wellsprings of Knowledge: Building and Sustaining the Source of Innovation*, Harvard Business School Press, Boston 1998.

Leszkowska A., *Gdzie jest nasza pomysłowość*?, „Sprawy Nauki. Biuletyn Komitetu Badań Naukowych" [Warszawa] 2003.

Łukasik G., *Pozyskiwanie kapitału przez przedsiębiorstwa w sytuacjach ryzykownych*, [w:] M. Wypych, A. Bogus (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Difin, Warszawa 2007.

Martin R., Sunley P., *Deconstructing Clusters Chaotic Concept or Policy Panacea?*, „Journal of Economics Geography" 2003, No 3.

Maślanka B., *Systemy innowacji w Polsce w kontekście strategii lizbońskiej*, [w:] E. Okoń-Horodyńska, K. Pangsy-Kania (red.), *Innowacyjność w budowaniu gospodarki wiedzy w Polsce*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007.

Matusiak K. B. (red.), *Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.

Matusiak K. B. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, Łódź–Warszawa 2009.

Matusiak K. B. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. SOOIPP – raport 2004*, SOOIPP, Łódź–Poznań 2004.

Matusiak K. B., Bąkowski A. (red.), *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.

Mikołajczyk B., *Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Studia i Prace*, Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy 39, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003.

Mikołajczyk B., *Przedsiębiorczość i innowacje w polityce Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] E. Okoń-Horodyńska, K. Pangsy-Kania (red.), *Innowacyjność w budowaniu gospodarki wiedzy w Polsce*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007.

Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Aktywność Aniołów Biznesu na nieformalnym rynku venture capital*, „Annales Etyka w Życiu Gospodarczym" [Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź] 2007, t. 10, nr 2.

Mikołajczyk B., Krawczyk M., *JEREMIE innowacyjnym programem w ramach funduszy strukturalnych dla MSP*, [w:] B. Mikołajczyk (red.), *Instrumenty finansowe a rozwój przedsiębiorczości*, „Acta Universitatis Lodziensis" 2010, Folia Oeconomica 233.

Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Komplementarność i substytucyjność aniołów biznesu i operatorów venture capital,* „Bank i Kredyt" [NBP, Warszawa] 2006, nr 3.

Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Nieformalni inwestorzy („anioły biznesu") w Europie i USA – analiza porównawcza*, „Gospodarka w Teorii i Praktyce" [Instytut Ekonomii UŁ] 2005, nr 2 (17).

Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Sektor przedsiębiorstw mikro, małych i średnich w krajach Unii Europejskiej*, „Studia Europejskie" [Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa] 2006, nr 2 (38).

Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Źródła finansowania małych przedsiębiorstw w USA*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" [Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ"] 2007, nr 5 (688).

Mikołajczyk B. (red.), *Instrumenty finansowe a rozwój przedsiębiorczości*, „Acta Universitatis Lodziensis" 2010, Folia Oeconomica 233.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Mole K., *Augmenting Productivity of SMEs. A Report for Small and Medium Sized Enterprises*, Warwick Business School, United Kingdom, October 2002.

Moszkowicz M., *Przedsiębiorczość i innowacyjność w gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2006.

Myers S. C., *The Capital Structure Puzzle*, „Journal of Finance", July 1984, vol. 39.

Nauwelears C., Winties R., *SME Policy and the Regional Dimension of Innovation: Towards a New Paradigm for Innovation Policy?*, University of Maastricht, Maastricht 2000.

Nogalski B., Wójcik-Karpacz A., Karpacz J., *Struktura źródeł finansowania małych przedsiębiorstw*, [w:] J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Unowocześnianie przemysłu i usług – organizacja i finansowanie*, TONiK, Katowice 2005.

Okoń-Horodyńska E., *Co z polityką innowacyjną w Polsce*, [w:] E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz (red.), *Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły motoryczne i bariery*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007.

Ostrowski A., *Strategia Lizbońska. Sposób na europejskie porządki*, „Magazyn Przemysłowy" 2004, nr 6 (59).

Penrose E., *The Firm in Theory*, [w:] D. J. Storey (ed.), *Small Business Critical Perspectives*, Routledge, London 2000.

Piotrowska-Marczak K., Mikołajczyk B., *Ewolucja przedsiębiorczości a małe i średnie przedsiębiorstwa*, [w:] J. Bieliński (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle Strategii Lizbońskiej*, CeDeWu, Warszawa 2005.

Pluta W., *Prosta metoda optymalizacji poziomu kapitałów obcych w MSP*, [w:] P. Karpuś, J. Węcławski (red.), *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju. Zarządzanie finansami przedsiębiorstw i instytucji*, t. II, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2005.

Rogers E. M., *Diffusion of Innovation*, Free Press, New York 2003.

Rosati D., *Alarm dla Europy*, „Gazeta Wyborcza", 1 marca 2005.

Ryguła W., *Firmy szukają nowych sposobów finansowania działalności*, „Gazeta Prawna" 2009, nr 91, 12 maja 2009.

Sadkowska-Bień J., *Innowacje w przedsiębiorstwie*, [w:] L. J. Pawłowicz (red.), *Ekonomika przedsiębiorstw – zagadnienia wybrane*, wyd. 2, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2005.

Schaper M., *The Challenge of Environmental Responsibility and Sustainable Development. Implications for SMEs and Entrepreneurship Academics*, [w:] W. Weber, T. Volery, H. J. Pleitner, U. Füglistaller (eds), *Radical Changes in the World. Will SMEs Soar or Crash*, Recontres de St Gallen, Switzerland 2002.

Sikorska-Wolak I., *Przedsiębiorczość jako przejaw innowacyjności*, [w:] *Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników*, SGGW – Katedra Doradztwa Rolniczego, Warszawa 1995.

Skowronek-Mielczarek A., *Wybory źródeł finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, [w:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.

Stachowiak M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w okresie przedakcesyjnym*, [w:] *Polskie przedsiębiorstwo na drodze do integracji z Unią Europejską*, Euro Info Center., b.r.w.

Starnawska M., *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w sieciach*, Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem, t. II, Gdańsk 2003.

Storey D. J., *The Role of Small and Medium Sized Enterprises in European Job Creation. Key Issues for Policy and Research*, [w:] M. Giaoutzi, P. Nijkamp, D. J. Storey, *Small and Medium Sized Enterprises and Regional Development*, Routledge, London 1988.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Strategie rozwoju współczesnych przedsiębiorstw, Materiały konferencji naukowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.

Szałańska M., *Rola innowacji w rozwoju przedsiębiorstwa*, [w:] *Przedsiębiorstwo u progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Zakopane 2000.

Szomburg J., *Strategia Lizbońska szansą dla Europy*, [w:] J. Szomburg (red.), *Biała Księga 2003*, cz. I, *Polska wobec Strategii Lizbońskiej*, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk–Warszawa 2003.

Szomburg J., *W kierunku Europy obywatelskiej i przedsiębiorczej. Siedem przykazań dla Europy*, [w:] J. Szomburg (red.), *Biała Księga 2004: Polskie Forum Strategii Lizbońskiej*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk–Warszawa 2004.

Szomburg J. (red.), *Biała Księga 2003*, cz. I, *Polska wobec Strategii Lizbońskiej*, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk–Warszawa 2003.

Szomburg J. (red.), *Biała Księga 2004: Polskie Forum Strategii Lizbońskiej*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk–Warszawa 2004.

Szultka S. (red.), *Bariery i stymulatory dotyczące mechanizmów tworzenia i kształtowania innowacji ze środowiska naukowego do sektora przedsiębiorstw*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008.

Tamowicz P., *Przedsiębiorczość akademicka. Spółki spin-off w Polsce*, PARP, Warszawa 2006.

Tamowicz P., *Rynek Kapitału Ryzyka w Polsce. Średniookresowe uwarunkowania rozwoju rynku kapitału ryzyka*, Niebieskie Księgi 2003, nr 4, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk 2003.

Tamowicz P., *Venture capital – kapitał na start*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2004.

Tamowicz P., Dzierżanowski M., Szultka S., Wojnicka E., *Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce. Raport końcowy z badań*, IBNGR, Gdańsk 2004.

Tamowicz P., Rot P., *Fundusze Venture Capital w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002.

Tonge J., *A Review of Small Business Literature*, Part I: *Defining the Small Business*, Working Paper Series WP025, Manchester Metropolitan University Business School, Manchester, November 2001.

Wagenvoort R., *SME Finance in Europe: Introduction and Overview*, EIB Papers No 2, vol. 8, 2003.

Weber W., Volery T., Pleitner H. J., Füglistaller U., *Radical Changes in the World. Will SMEs Soar or Crash*, Recontres de St Gallen, Switzerland 2002.

Węcławski J., *Finansowanie innowacyjnych przedsiębiorstw przez korporacje*, [w:] L. Pawłowicz, R. Wierzba (red.), *Finanse przedsiębiorstw wobec procesów globalizacji. Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, CeDeWu, Warszawa 2003.

Węcławski J., *Kompozycja instrumentów finansowania wzrostu przedsiębiorstw*, [w:] J. Węcławski, B. Filipiak (red.), *Finansowe aspekty rozwoju polskiej gospodarki*, Difin, Warszawa 2007.

Węcławski J., *Nieformalni inwestorzy kapitału w innowacyjnych przedsiębiorstwach*, [w:] K. Znaniecka (red.), *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, Katowice 2002.

Wojnicka E., *System innowacyjny Polski z perspektywy przedsiębiorstw*, IBnGR, Gdańsk 2004.

Wojnicka E. (red.), *Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii w Polsce do 2020 roku. Ekspertyza dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006.

Wojnicka E., Brodzicki T., Hildebrandt A., Szultka S. (red.), *Clusters in Poland Preliminary Report for LEED/OECD Program*, IBnGR, Gdańsk 2002.

Wolański R., *Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw*, [w:] A. Żołnierski, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Woodward R., *Finansowanie innowacyjnych MŚP – główna bariera rozwoju*, [w:] R. Woodward, M. Górzyński (red.), *Innowacyjność polskiej gospodarki*, Zeszyty Innowacyjne CASE, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa, styczeń 2003.

Woodward R., Górzyński M. (red.), *Innowacyjność polskiej gospodarki*, Zeszyty Innowacyjne CASE, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa, styczeń 2003.

Wynarczyk P., Watson R., Storey D. J., Short H., Keasey K., *The Managerial Labour Market in Small and Medium Sized Enterprises*, Routledge, London 1993.

Wypych M., *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, [w:] J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Przedsiębiorczość i innowacje. Uwarunkowania i czynniki rozwoju*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Katowice 2007.

Wypych M., *Zarządzanie wynikiem finansowym przedsiębiorstwa*, [w:] L. Pawłowicz, R. Wierzba, *Finanse przedsiębiorstw wobec procesów globalizacji. Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, CeDeWu, Warszawa 2003.

Wysokińska Z., *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej na jednolitym rynku europejskim w dobie globalizacji gospodarki*, [w:] Z. Wysokińska, J. Witkowska (red.), *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.

Zappa A., McMahon R., *Pecking Order Theory and the Financial Structure of Manufacturing SMEs from Australia's Business Longitudinal Survey*, School of Commerce Research Paper Series 02-1, 2002.

Zarządzanie kreatywnością i innowacją, Harvard Business Essentials, MT Biznes sp. z o.o., Konstancin Jeziorna 2005.

Żołnierski A., *Potencjał innowacyjny polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.

Żołnierski A. (red.), *Innowacyjność 2006. Stan innowacyjności, metody wspierania, metody badawcze. Raport*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006.

Żołnierski A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009.

Raporty, opracowania, słowniki

An Agenda for a Growing Europe: Making the EU Economic System Deliver. Report of an Independent High-Level Study Group Established on the Initiative of the President of the European Commission, July 2003.

Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity, „EVCA 2005 Yearbook" [European Private Equity and Venture Capital Association] 2005.

Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity, „EVCA 2008 Yearbook" [European Private Equity and Venture Capital Association] 2008.

BAN and BA in Europe – Directory 2003, Statistics Compendium of EBAN, European Business Angels Network, 2004.

Benchmarking Business Angels, *BEST Report, No 1 (2003)*, Raport The Enterprise DG of European Union, 2002.

Business Angels Finance 2004. Directory UK BANs, National Business Angels Network, 2004.

Business Angels w Europie. Nieformalne inwestycje Private Equity, 2003.

Commission Staff Working Paper „2001 Best Procedure Report", SEC (2001) 1704, 29.10.2001.

Commission Staff Working Paper „2001 Innovation Scoreboard", SEC (2001) 1414, 14.09.2001.

Cowie H., *Venture Capital in Europe*, Federal Trust Report, 1999.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników, SGGW – Katedra Doradztwa Rolniczego, Warszawa 1995.
Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998–2000, GUS, Warszawa 2002.
Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2002–2004, GUS, Warszawa 2006.
Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006–2009, Główny Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2010.
Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 1997–1999, GUS, Warszawa 2000.
Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 2001–2003, GUS, Warszawa 2005.
European Innovation Scoreboard 2005. *Comparative Analysis of Innovation Performance*, European Trend Chart on Innovation, 2006.
European Innovation Scoreboard (EIS) 2009, *Comparative Analysis of Innovation Performance*, Pro Inno Europe Paper No 15, European Union, Belgium 2010.
The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997.
Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw z dnia 19–20 czerwca 2000 r.
Finance for Small Firms – An Eleventh Report, Bank of England, April 2004.
Financing Innovative SMEs in a Global Economy, OECD, Istambul, Turkey, June 2004, materiał z konferencji *2nd OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: towards a more Responsible and Inclusive Globalisation*.
Finnvera Plc. An International Evaluation, Ministry of Trade and Industry Publications, 1/2004, Industries Department, 2004.
Flash Eurobarometer No 196: Observatory of European SMEs. Analytical Report, The Gallup Organization, European Commission, Hungary, January 2007.
Flash Eurobarometer No 215: Innobarometer 2007. Analytical Report, The Gallup Organization, European Commission, January 2008.
Flash Eurobarometer No 267: Innobarometer 2009. Analytical Report, The Gallup Organization, European Commission, Hungary, May 2009.
Flash Eurobarometer No 305: Innobarometer 2010 Analytical Report. Innovation in Public Administration, The Gallup Organization, European Commission, January 2011.
Fostering Entrepreneurship and Firm Creation as a Driver of Growth in a Global Economy, OECD, Turkey 2004.
Highlights from the 2003 Observatory. *2003 Observatory of the European SMEs*, No 8, European Commission, 2004.
Innovation Union Scoreboard 2010, The Innovation Union's Performance Scoreboard for Research and Innovation, Pro Inno Europe, February 2011.
Innovative Firms, Networks and Clusters, [w:] *Managing National Innovative Systems*, OECD, Paris 1999.
Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001.
Managing National Innovative Systems, OECD, Paris 1999.
National Venture Capital Association 2005 Yearbook, National Venture Capital Association, Thomson Venture Economics, New York 2005.
Nauka i Technika w 2003 r., *Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2005.
Nauka i Technika w 2004 r., *Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2006.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. Third Edition, OECD/Eurostat, Paris 2005.
Pomiar działalności naukowo-badawczej. Proponowane procedury standardowe dla badań statystycznych w zakresie działalności badawczo-rozwojowej. Podręcznik Frascati, OECD, 2002.
Polskie przedsiębiorstwo na drodze do integracji z Unią Europejską, Euro Info Center, b.r.w.
Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP, Komisja Europejska, listopad 2008.
Przedsiębiorczość w Polsce 2007. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 27 lipca 2007, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lipiec 2007.
Przedsiębiorczość w Polsce 2008, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008.
Science, Technology and Innovation Indicators in a Changing World: Responding to Policy Needs, OECD, Paris 2007.
Small and Medium Enterprise Outlook 2002. Enterprise, Industry and Services, OECD, 2002.
Small and Medium-Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach, Policy Brief, OECD, June 2000.
Small Firms: Report of the Committee of Inquiry on Small Firms, pod przewodnictwem J. E. Boltona, University of Wales Aberystwyth Library, London 1971.
SMEs and Access to Finance. 2003 Observatory of the European SMEs, No 2, European Commission, 2004.
SMEs: Employment, Innovation and Growth – The Washington Workshop, OECD, 1996.
SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs 2003, No 7, European Commission, 2004.
Specjalne Strefy Ekonomiczne. 10 lat w Polsce, PricewaterhouseCoopers, Warszawa 2008.
Strategia Lizbońska. Droga do sukcesu zjednoczonej Europy, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Warszawa, maj 2002.
World Science Report 1993, UNESCO, Paris 1993.

Akty prawne, dokumenty

COM (1995) 988 z grudnia 1995, *Green Paper on Innovation*, European Commission, December 1995.
COM (1996) 589 z 20.11.1996, *The First Action Plan for Innovation in Europe. Innovation for Growth and Employment*, November 1996.
COM (2000) 7 z 28.02.2000, *The Lisbon European Council – an Agenda of Economic and Social Renewal for Europe. Contribution of the European Commission of the Special European Council in Lisbon*, Brussels, February 2000.
COM (2000) 567 z 20.09.2000, Communication from the Commission to the Council, The European Parliament: *Innovation in a Knowledge-driven Economy*, Brussels, September 2000.
COM (2000) 612 z 04.10.2000, Communication from the Commission to the Council, The European Parliament, The Economic and Social Committee and The Committee of the Regions: *Making a reality of The European Research Area: Guidelines for EU research activities* (2002–2006), Brussels, October 2000.
COM (2001) 366 z 07.2001, *Green Paper. Promoting Framework for Corporate Social Responsibility*, Commission of the European Communities, Brussels, July 2001.
COM (2002) 347 z 2.07.2002, Communication from the Commission Concerning Corporate Social Responsibility: A *Business Contribution to Sustainable Development*, Commission of the European Communities, Brussels, July 2002.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

COM (2003) 112 z 11.03.2003, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: *Innovation Policy: Updating the Union's Approach in the Context of the Lisbon Strategy*, Brussels, March 2003.

COM (2005) 24 z 02.02.2005, Communication to the Spring European Council: *Working together for growth and jobs: A New Start for the Lisbon Strategy*, Brussels, February 2005.

COM (2005) 121 z 06.04.2005, *Wniosek dotyczący decyzji Parlamentu Europejskiego i rady, ustanawiający program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji* (2007–2013), Bruksela, kwiecień 2005.

COM (2005) 330 z 20.07.2005, Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, *Wspólne działania na rzecz wzrostu i zatrudnienia: Wspólnotowy Program Lizboński*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, lipiec 2005.

COM (2005) 488 z 12.10.2005, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Gospodarczo-Społecznego i Komitetu Regionów, *Badania naukowe i innowacje jako inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia: wspólna koncepcja*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, październik 2005.

COM (2005) 551 z 10.11.2005, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Wdrażanie wspólnotowego Programu Lizbońskiego: Nowoczesna polityka wzrostu i zatrudnienia dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, listopad 2005.

COM (2006) 349 z 29.06.2006, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Realizacja wspólnotowego Programu Lizbońskiego: Finansowanie rozwoju MŚP – tworzenie europejskiej wartości dodanej*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, czerwiec 2006.

COM (2006) 502 z 13.09.2006, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Gospodarczo-Społecznego i Komitetu Regionów, *Wykorzystanie wiedzy w praktyce: szeroko zakrojona strategia innowacyjna dla UE*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, wrzesień 2006.

COM (2006) 589 z 12.10.2006, Komunikat Komisji do Rady Europejskiej (Nieformalne Spotkanie w Lahti, Finlandia, *Europa nowoczesna i sprzyjająca innowacjom*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, październik 2006.

COM (2007) 592 z 4.10.2007, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Małe i średnie przedsiębiorstwa – kwestią kluczową w zapewnieniu wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Przegląd śródokresowy nowoczesnej polityki w zakresie MŚP*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, październik 2007.

COM (2007) 804 z 11.12.2007, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów *Wniosek dotyczący wspólnotowego programu lizbońskiego 2008–2010*, Komisja Wspólnot Europejskich Bruksela, grudzień 2007.

COM (2008) 133 z 11.03.2008, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, *Ku zwiększeniu wkładu normalizacji w innowacje w Europie*, Bruksela, marzec 2008.

COM (2008) 394 z 25.06.2008, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Najpierw myśl ma małą skalę. Program Small Business Act dla Europy*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, czerwiec 2008.

KOM (2010) 2020*, EUROPA 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komunikat Komisji, Bruksela, 3.03.2010.

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006.

Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.

OJ C 287 z 14.11.1986, *Rezolucja Rady Unii Europejskiej z dnia 3 listopada 1986 r. w sprawie programu działań na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw.*

OJ C 221-1 z 22.10.1992, *Opinion of the Economic and Social Committee on the Craft Sector and SME in Europe*.

OJ C 235 z 21.08.2001, *Pomoc państwa a kapitał podwyższonego ryzyka*.

OJ L 222 z 14.08.1978, *Czwarta Dyrektywa o prawie spółek w sprawie rozliczeń rocznych niektórych rodzajów firm.*

OJ L 193 z 18.07.1983, *Council Directive 83/350/EEC of 13 June 1983 of the Supervision of Credit Institutions on a Consolidated Basis.*

OJ L 82 z 25.03.1994, *Council Directive 94/8/EC of 21 March 1983 amending Directive 78/660/EEC as Regards the Revision of Amounts Expressed in ecus.*

OJ L 107/96 z 30.04.1996, *Rekomendacja Komisji 96/280/WE z 3 kwietnia 1996 r. dotycząca definicji małych i średnich przedsiębiorstw*.

OJ L 124/03 z 20.05.2003, *Rekomendacja Komisji 361/2003 z 6 maja 2003 r. dotycząca definicji małych i średnich przedsiębiorstw*.

OJ L 310 z 9.11.2006; *Decyzja nr 1639/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r. ustanawiająca program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (2007–2013).*

The PAXIS Manual form Innovation Policy Makers and Practitioners. Analysis and Transfer of Innovation Tools, Methodologies and Policy, European Commission, 2006.

SBA's Small Business Size Regulations, 13 CFR 121.

Turin Round Table on the Impact of the Global Crisis on SME & Entrepreneurship Financing and Policy Responses held at Intesa Sanpaolo, Palazzo Turinetti, Turin, Italy, OECD, 26–27 March 2009.

Tworzenie innowacyjnej Europy: sprawozdanie grupy niezależnych ekspertów w sprawie innowacji i prac badawczo-rozwojowych powołanej po szczycie Hampton Court pod przewodnictwem Esko Aho, styczeń 2006.

Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (DzU, 1964, nr 16, poz. 93) z późn. zm.

Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (DzU, 2007, nr 42, poz. 274 i z 2008, nr 118, poz. 746).

Ustawa z dn. 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji (DzU, 2002, nr 41, poz. 363; nr 141, art. 2, p. 15, poz. 1177 oraz DzU, 2003, nr 159, poz. 1537).

Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych (DzU, 2008, nr 118, poz. 746).

Wprowadzenie do tematyki społecznej odpowiedzialności biznesu dla małych i średnich przedsiębiorstw, Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw, Komisja Europejska.

Zwiększanie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 roku. Program rządowy przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 11 lipca 2000 roku, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2000.

Netografia

Polska:

Forum Odpowiedzialnego Biznesu – www.fob.org.pl

Fundusz Mikro – Fundusz mikropożyczkowy – www.funduszmikro.com.pl

Główny Urząd Statystyczny – www.stat.gov.pl

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową – www.ibngr.edu.pl/vc
Internetowy słownik języka polskiego PWN – http://sjp.pwn.pl
Lewiatan Business Angels (LBA) – www.lba.pl
Ministerstwo Gospodarki – www.mg.gov.pl
Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego – www.nauka.gov.pl
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości – www.parp.gov.pl
Polskie Stowarzyszenie Aniołów Biznesu – www.polban.pl
Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych – www.psik.org.pl/
Portal Innowacji – www.pi.gov.pl
www.private-equity.pl
www.synonimy.pl
www.venture-capital.pl

Zagraniczna:

Dostęp do aktów prawnych Unii Europejskiej – http://eur-lex.europa.eu
European Business Angels Network – www.eban.org
European Private Equity and Venture Capital Association – www.evca.com
European Trend Chart on Innovation – www.trendchart.cordis.lu
International Association of Science Parks – www.iasp.ws
National Venture Capital Association – http://www.nvca.org/
The Network on Science and Technology Indicators – Ibero-American and Inter-American – (RICYT) – www.ricyt.org
Nordic Innovation Centre – http://www.nordicinnovation.net
Platforma wspierania przedsiębiorczości i innowacji GATE2GROWTH – www.gate2growth.com
Portal OECD – Organizacji ds. Współpracy Gospodarczej i Rozwoju – www.oecd.org
Pro Inno Europe – http://www.proinno-europe.eu
Portal Unii Europejskiej – http://europa.eu/
www.wikipedia.org

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Spis tabel

Tabela 1. Definicja małych i średnich przedsiębiorstw zgodna z rekomendacją Komisji 96/280/WE z 3 kwietnia 1996 r. 20

Tabela 2. Definicja mikro, małych i średnich przedsiębiorstw zgodna z rekomendacją Komisji 361/2003 z 6 maja 2003 r. 22

Tabela 3. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii według Companies Act . . 23

Tabela 4. Struktura celów odnowionej w marcu 2004 r. Strategii Lizbońskiej 41

Tabela 5. Główne kryteria różniące inkubatory przedsiębiorczości i parki technologiczne (naukowe, przemysłowe) 78

Tabela 6. Porównanie wskaźników liczonych w ramach European Innovation Scoreboard 2009 oraz Innovation Union Scoreboard 20 91

Tabela 7. Rozwój wskaźników mierzących poziom innowacyjności od połowy wieku XX . . 99

Tabela 8. Dostępność źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw 117

Tabela 9. Kategorie i charakterystyka programów wsparcia dla firm z sektora MŚP w krajach Unii Europejskiej 134

Spis wykresów

Wykres 1. Bariery rozwoju MŚP w UE – 27 (procent MŚP wskazujących istnienie bariery). . 35

Spis schematów

Schemat 1. Kryteria klasyfikacji i definicji klas przedsiębiorstw 14

Schemat 2. Innowacje jako proces i ich miejsce w rozwoju przedsiębiorstwa 55

Schemat 3. Źródła innowacji według P. F. Druckera 64

Schemat 4. Przebieg innowacji przyrostowych i radykalnych w czasie. 70

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730

Schemat 5. Klasyfikacja wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw 109

Schemat 6. Wzajemne oddziaływanie rynku i jego podmiotów 110

Schemat 7. Możliwości powiększania kapitałów własnych 125

Schemat 8. Struktura rynku *venture capital* według kapitałodawców 127

Schemat 9. Możliwości wsparcia działalności innowacyjnej mikro, małych i średnich firm w ramach *7. Programu Ramowego na rzecz badań i rozwoju technologicznego 2007–2013* 136

Schemat 10. Tradycyjna hierarchia wyboru źródeł finansowania przez MŚP 142

Plik zabezpieczony watermarkiem jawnym i niejawnym: 4534023A33343730